BIBLIOTHEQUE DU PARLEMENT

CAN. PARLEMENT. CHAMBRE
J DES COMMUNES. COMITE PER.
103 DE L'AGRIC. ET DE LA COLO-
H72 NISATION.
1960/61 Procès-verbaux.....
A3A4
v.2

DATE	NAME - NOM
FEB 16 1965	[illegible]

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 10

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU LUNDI 22 MAI 1961

TÉMOINS:

De *Deere and Company:* MM. A. B. Connell, directeur du service de financement des ventes; J. Dain, jeune, vice-président et trésorier; L. Kellogg, économiste; L. Wilson, vice-président et avocat-conseil général; H. Hawes, chef du contentieux. De la *John Deere Limited:* MM. J. C. Trimble, vice-président et directeur des ventes (Canada), et E. H. Coleman, c.r., avocat-conseil.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961
25142-1—1

COMITÉ PERMANENT
DE
L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain,

Vices-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
Mandziuk
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60

(Quorum 15)

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons

PROCÈS-VERBAUX

LUNDI 22 mai 1961
(20)

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. Cooper, Doucett, Fane, Forbes, Gundlock, Hales, Henderson, Horner (*Acadia*), Knowles, Korchinski, McBain, Milligan, Montgomery, Noble, Pascoe, Peters, Southam, Stefanson, Thomas, Tucker, Villeneuve, Webb—(22).

Aussi présents: De *Deere and Company,* MM. A. B. Connell, directeur du service de financement des ventes; J. Dain jeune, vice-président et trésorier; L. Kellogg, économiste; L. Wilson, vice-président et avocat-conseil général, et H. Hawes, chef du contentieux. De la *John Deere Limited:* MM. J. C. Trimble, vice-président et directeur des ventes (Canada), et E. H. Coleman, c.r., avocat-conseil.

Le président présente M. Trimble, qui, à son tour, présente les administrateurs de *Deere and Company* et de la *John Deere Limited.*

M. Connell présente le mémoire de *Deere and Company,* au sujet du prix des machines agricoles.

Le Comité interroge les administrateurs concernant le mémoire de *Deere and Company.*

A onze heures, le Comité s'ajourne jusqu'à 2 heures et demie de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(21)

Le Comité se réunit de nouveau à 2h.47 de l'après-midi, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Belzile, Clermont, Cooper, Doucett, Fane, Forbes, Gundlock, Hales, Henderson, Horner (*Acadia*), Knowles, Korchinski, Lahaye, McBain, Milligan, Montgomery, Noble, Pascoe, Peters, Rapp, Ricard, Southam, Stefanson, Thomas, Villeneuve, Webb—(26).

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

On termine l'interrogatoire des administrateurs de *Deere and Company* et de la *John Deere Limited.*

Il est convenu que la brochure intitulée: *Pourcentage des prix de revient par rapport aux prix de vente* des tracteurs, des moissonneuse-batteuses, des presses à foin, des épandeurs et des cultivateurs (extirpateurs) de *Deere and Company* (voir appendice «A») et celle intitulée: *Données relatives aux prix de gros des tracteurs de la «John Deere» aux États-Unis* (voir appendice «B»), soient publiées en appendice aux délibérations d'aujourd'hui.

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

Il est convenu—Que l'état financier de *Deere and Company* soit imprimé en appendice aux délibérations d'aujourd'hui (voir appendice «C»).

Au nom du Comité, le président remercie les administrateurs de *Deere and Company* et de la *John Deere Limited* d'avoir bien voulu comparaître.

A cinq heures de l'après-midi, le Comité s'ajourne jusqu'au vendredi 26 mai, à 9 heures et demie du matin.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

TÉMOIGNAGES

LUNDI 22 mai 1961

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous sommes en nombre, ce matin. J'ai la joie d'accueillir au Comité les administrateurs de la *John Deere Limited.* Je vais demander à M. Trimble, vice-président et directeur des ventes au Canada de cette société, de bien vouloir vous présenter ces messieurs.

M. J. C. TRIMBLE (*vice-président et directeur des ventes (Canada) de la «John Deere Limited»*): Merci, monsieur McBain. Messieurs, nous avons été enchantés de nous rendre à votre invitation.

A ma gauche, voici M. A. B. Connell, directeur du service de financement des ventes de *Deere and Company.* A ma droite, M. Joseph Dain jeune, vice-président et trésorier de *Deere and Company.* De ce côté se trouvent M. L. Kellogg, économiste de *Deere and Company,* M. L. D. Wilson, vice-président et avocat-conseil général de *Deere and Company,* M. Harold Hawes, chef du contentieux de *Deere and Company,* et M. E. H. Coleman, avocat-conseil de la *John Deere Limited.*

M. Connell va donner lecture du mémoire.

M. A. B. CONNELL (*directeur du service de financement des ventes de «Deere and Company»*): Messieurs, avant de commencer, je veux tout d'abord m'excuser de n'avoir pu, au moment de vous faire tenir le mémoire et les données supplémentaires, vous fournir les renseignements que vous avez maintenant devant vous. J'espère que vous avez tous en main, à cette heure, le mémoire, les données supplémentaires et les tableaux, la brochure intitulée: *Données relatives aux prix de gros des tracteurs de la «John Deere Company»* et, en plus, les données relatives au prix de revient des machines par rapport au prix de vente, puis une comparaison des prix de gros. Cette partie de l'alinéa est différente de ce que renferme le mémoire que vous avez reçu. Tels sont les documents que vous devez avoir en votre possession.

En outre, nous avons constaté une erreur, à la page 12 que nous avons remplacée par une autre. Vous n'avez pas à tout lire pour trouver l'endroit où s'est produite l'erreur qui est au premier alinéa. Il s'agit de la neuvième ligne, où l'on voit les mots: «Veuillez remarquer qu'entre 1935 et 1961.» Cette partie de cet alinéa est différente de ce que renferme le mémoire que vous avez reçu.

Nous espérons avoir fourni, ce matin, la documentation que vous vouliez. Et si vous ne trouvez pas là la réponse à quelques-unes de vos questions, nous tâcherons de vous la donner nous-mêmes.

Lors de l'interrogatoire, nous voulons proposer que les personnes qui composent le groupe que voici et qui sont au courant du sujet donnent la réponse à vos questions.

Maintenant, si vous le voulez bien, je vais donner lecture du mémoire.

Nous avons répondu aujourd'hui à votre invitation afin de fournir des renseignements sur notre société et notre industrie, particulièrement au sujet des prix de nos produits. Avant d'aborder les sujets qui vous intéressent, nous voulons vous parler de *Deere and Company,* société américaine qui, pendant une bonne partie des 124 années de son existence, a fabriqué et vendu des produits surtout aux États-Unis et au Canada. Pendant plusieurs années, elle en a aussi vendu à l'étranger; mais ce n'est que tout récemment qu'elle a commencé à fabriquer des machines en dehors de l'Amérique du Nord.

Voilà des renseignements importants qui peuvent servir de base à quelques-unes des données que nous utiliserons ici.

En guise de préface, je mentionnerai un autre point important. Nous allons nous servir d'un grand nombre de données provenant des États-Unis. La raison en est que, en général, les données des États-Unis sont plus récentes et s'obtiennent plus facilement. En outre, nous sommes d'avis que les tendances fondamentales en agriculture sont révélées au moyen des données des États-Unis et elles caractérisent les données fondamentales du Canada. La plupart des articles que nous vendons au Canada sont fabriqués aux États-Unis, ce qui rend les données des États-Unis plus au point, notamment celles qui se rapportent à nos prix coûtants et aux questions connexes. Pour utiliser ces données, il ne faut pas perdre de vue qu'elles ont trait à l'organisation de la société *Deere* des États-Unis et du Canada, non pas uniquement à la section de cette société qui fonctionne au Canada. Il faut nécessairement qu'il en soit ainsi puisque, comme nous l'avons dit, la plupart des articles vendus au Canada sont fabriqués aux États-Unis, bien que nous ayons depuis plusieurs années une usine de fabrication à Welland (Ont.) et qui, à son tour, exporte la plupart de ses produits aux États-Unis.

Je veux faire remarquer en passant que, dans le cas de la production de Welland, une proportion de 65 p. 100 est exportée aux États-Unis, une proportion de 30 p. 100 est vendue au Canada, et la proportion des articles exportés ailleurs qu'aux États-Unis est de 5 p. 100.

Nous vous donnerons maintenant des chiffres indiquant l'étendue des affaires que fait la société *John Deere,* dans le monde entier. En 1960, le montant net des ventes, de par le monde, a été de 510 millions de dollars. Sur ce total, 405 millions de dollars, ou une proportion de 79 p. 100 constituent les ventes faites dans les limites des États-Unis, 30 millions de dollars, ou une proportion de 8 p. 100, les ventes faites au Canada, alors que 15 millions de dollars, ou une proportion de 3 p. 100, représentent les exportations d'articles fabriqués aux États-Unis et au Canada. Enfin, 50 millions de dollars, ou une proportion de 10 p. 100, représentent les articles fabriqués à nos usines de l'étranger et vendus en dehors du Canada et des États-Unis. Nul article produit dans nos usines de l'étranger n'a été importé soit aux États-Unis, soit au Canada.

Pour parler spécifiquement de l'agriculture du Canada, les dépenses annuelles pour la machinerie agricole et les tracteurs qui ont varié de 180 à 250 millions de dollars, pour les cinq dernières années, représentent de 7 à 9 p. 100 du revenu au comptant provenant de la vente des produits agricoles et des paiements supplémentaires au Canada. Cette proportion n'a que fort peu varié depuis plusieurs années.

Ensuite, nous voulons résumer quelques importants aspects de la façon dont doit fonctionner notre industrie. Contrairement à la croyance populaire, nous ne faisons pas de production en série. En consultant la feuille de données n° 1 dans le supplément qui vous a été fourni, vous verrez comment le volume de production de quelques-unes des machines les plus coûteuses qu'a produites toute notre industrie aux États-Unis, en 1960, peut se comparer avec la production dans ce pays de seulement deux des plus importantes marques d'automobiles. En 1960, le nombre de tracteurs à roues qu'a produits notre industrie n'a été que d'environ 8 p. 100 du nombre de voitures Chevrolet, Corvair, Ford, Falcon et Comet produites, la même année, par deux organisations de production en série. Dans l'industrie tout entière, la production de tracteurs à chenilles, moissonneuses-batteuses, récolteuses de maïs, presses à foin, faucheuses-ramasseuses a également été bien faible, par rapport à la production de voitures Chevrolet et Ford.

Toute la production des machines agricoles est le résultat du fonctionnement de plusieurs entreprises. Si l'on répartit ces chiffres de production, par

unité, entre dix ou onze grandes sociétés et plus d'un mille petites sociétés, il est manifeste que les véritables chances de production en série pour une société des États-Unis ou du Canada sont tout à fait limitées. Cet état de choses est encore plus apparent, si l'on considère que notre société, pour sa part, offre en vente plus de 8,700 machines et accessoires différents. Plusieurs de ces pièces sont nécessaires pour adapter des machines à une grande variété de travaux agricoles, en des milliers de circonstances et en plusieurs endroits différents de notre continent. Nous nous heurtons à de constantes difficultés, lorsqu'il s'agit d'essayer de réduire le prix de revient en produisant un plus grand nombre de machines normalisées, d'une part, et tâchant de répondre aux demandes toujours pressantes des agriculteurs concernant l'adaptation de ces machines aux besoins locaux, d'autre part.

Ici encore je veux m'écarter quelque peu du mémoire pour dire que ce n'est pas par caprice que nous fabriquons de nombreux accessoires et diverses sortes de machines. C'est tout simplement à cause de la pression des agriculteurs qui veulent obtenir certaines machines ou certains accessoires pour une machine, afin qu'elle réponde à des circonstances spéciales. J'ai ici, à titre d'exemples, quelques-unes des centaines de demandes que nous recevons chaque année de la part de ceux qui utilisent nos machines, qui voudraient que nous fournissions des articles différents de ceux que nous produisons déjà.

J'ai cru que cette mise au point vous intéresserait.

Un autre trait caractéristique de notre industrie, c'est qu'elle n'a pas l'avantage de produire en vue de remplir des commandes. La plupart des machines agricoles ne servent qu'à certaines périodes définies de l'année. Les agriculteurs n'achètent les machines que peu de temps avant la saison où elles seront utilisées. Pour mettre les machines à temps à la disposition des agriculteurs, il faut acheter du matériel, produire les machines, les entreposer ou les expédier des mois avant la saison où elles seront utilisées. Nous devons produire non pas pour remplir véritablement des commandes que nous avons en main, mais bien des commandes que nous ou bien nos revendeur nous attendons de recevoir des agriculteurs. Ce commerce comporte des risques et est sujet à bien des choses impossibles à éviter, telles la sécheresse, les inondations, les récoltes manquées, les insectes, les maladies, etc.

Dans notre industrie, les manufacturiers doivent avoir un assortiment de machines longtemps avant la saison où elles seront utilisées, afin de servir comme il faut les agriculteurs. En ce qui concerne notre société, ces machines sont expédiées en consignation à nos concessionnaires moyennant une entente d'après laquelle ils n'ont pas à payer les machines avant de les avoir vendues.

Beaucoup de cultivateurs achètent leurs machines à crédit. Ils n'ont pas toujours aisément les fonds nécessaires. Il nous a donc fallu combler cette lacune, ce qui a requis de gros capitaux. Nous faisons crédit aux cultivateurs depuis 42 ans.

Ici encore, je veux interrompre la lecture du mémoire et dire que, depuis deux ans, notre société a financé 29 p. 100 (peut-être un peu plus, 29.2 ou 29.3 p. 100) de tous les articles qu'ont vendus nos concessionnaires.

J'admets que vous avez ici la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles qui, à notre avis, fonctionne à merveille. Malheureusement, la limite maximum de $7,500 imposée aux cultivateurs est souvent insuffisante à satisfaire ses besoins, si l'on considère que cette somme doit servir à lui procurer tout ce qu'il lui faut. C'est nous qui comblons la différence, quand le maximum n'est pas suffisant.

Quant aux frais de financement, je veux les exposer de la façon suivante. S'il est question d'acheter une machine et qu'on nous demande de financer la somme de mille dollars pour douze mois, le remboursement devant se faire en douze versements mensuels égaux, nous exigerons de l'acheteur la somme

de $53.60, soit un taux d'environ 5.4 p. 100, pourrions-nous dire; mais ce n'est pas cela. Du point de vue de l'intérêt simple, cela revient à 9.95 p. 100. Voilà notre taux d'intérêt.

Il arrive fréquemment que vous entendiez les sociétés de financement parler d'un taux de 6 et de 7 p. 100. Il ne faut pas oublier, messieurs, que ce calcul est fait d'après le solde du début, non pas d'après le solde dégressif. Si quelqu'un exige, mettons, $60 pour une période de 12 mois, le remboursement devant se faire moyennant douze paiements mensuels égaux, du point de vue de l'intérêt simple, il s'agit d'un taux de 11 p. 100.

J'ai cru que ce renseignement servirait à expliquer quels sont nos taux véritables. Ce n'est pas 5.3 ni 5.4. Ils sont de 9.95, intérêt simple.

Voilà le fond de l'affaire. Parlons maintenant des prix. Votre Comité a reçu maints témoignages d'après lesquels les prix des machines auraient augmenté considérablement au cours des dernières années, ce qui a été une cause de difficultés pour les cultivateurs. Cela n'est que trop vrai. Nous sommes bien au courant et c'est une question qui nous préoccupe énormément.

Il devrait être bien entendu qu'il ne sera ici question que des prix de gros. Ce sont les prix que nous paient les revendeurs au détail, non pas les prix qu'ils demandent aux cultivateurs. Pour toutes nos comparaisons, nous nous servirons des prix de gros. Nous ne fixons pas les prix que demandent nos concessionnaires. Nous fixons des prix maximums pour les machines et nous exigeons que les concessionnaires les observent, bien qu'il leur soit permis de vendre à un prix moindre.

Peut-être la meilleure façon de parler de l'augmentation des prix est-elle de démontrer ce qui nous serait arrivé, si nous n'avions pas augmenté nos prix. C'est ce qui a été résumé à votre intention sur la feuille de données n° 2 du supplément. Vous y verrez quels ont été nos prix pendant les quatre dernières années, soit 1957, 1958, 1959 et 1960. Vous y verrez aussi quels ont été nos bénéfices pendant des années. En 1959, le montant net de nos ventes a été de 542 millions de dollars, le bénéfice net étant de 48 millions. Telle a été notre meilleure année de bénéfices, depuis 1950. Si, en 1959, nous avions vendu les mêmes produits aux prix de 1950, nos ventes auraient été de 393 millions de dollars et nos pertes d'environ 47 millions. Voilà le fait essentiel. Nous n'avions pas d'autre choix que celui d'augmenter nos prix.

De façon générale, ceux qui critiquent l'augmentation des prix tendent à prendre au moins une des attitudes suivantes: (1) l'augmentation du coût de production n'a pas été en proportion des prix; (2) les bénéfices sont trop élevés; (3) le même bénéfice pourrait être réalisé en réduisant les prix et en obtenant un plus grand nombre de ventes, et (4) les prix ont trop augmenté par rapport aux prix des produits agricoles et aux choses qu'achètent les agriculteurs. Nous allons traiter chacun de ces points brièvement.

Examinons tout d'abord les changements dans le coût de production dont les deux plus importants se sont produits dans l'emploi et le matériel. Les données n° 3 montrent les changements relatifs qui se sont produits depuis 1950 dans les prix de vente, les salaires à l'heure (y compris les avantages accessoires) ont augmenté de 81 p. 100 et le prix du matériel, de 39 p. 100, alors que nos prix de gros aux concessionnaires ont monté de 39 p. 100. Les données n° 4 indiquent comment chaque élément de notre prix de revient a augmenté depuis 1950 par rapport au volume de nos ventes. Frais de la main-d'œuvre (salaires, appointements et avantages accessoires) ont passé de 30c. pour chaque dollar obtenu de la vente, en 1950, à 39c., en 1960. Le coût des matières a diminué de 34c. pour chaque dollar obtenu de la vente, en 1950, à 33c., en 1960. En 1960, l'ensemble du coût de production était de 96c. pour chaque dollar obtenu de la vente. En 1959, il était de 91c. pour chaque dollar obtenu de la vente et de 86c., en 1950. Il est évident que, si nos augmentations de prix avaient été aussi élevées que celles de notre coût de production, le total de nos prix pour chaque dollar obtenu de la vente n'aurait pas augmenté.

Étudions maintenant les bénéfices. Ils se calculent d'ordinaire de deux façons: par rapport au volume des ventes et par rapport à tout le capital employé pour la production de ce volume des ventes.

Je veux dire ici qu'en parlant du calcul des bénéfices nous parlons du point de vue général de l'administration financière.

Les besoins de capitaux varient considérablement d'une entreprise à l'autre et encore plus dans les industries; nous croyons donc que pour calculer équitablement les bénéfices, il faut tenir compte du capital. Les données n° 5 sont constituées de cette façon. Les profits de tous les manufacturiers américains ont été sensiblement moins élevés par dollar d'actif en 1960 qu'ils ne l'avaient été en 1950. Les bénéfices des grandes sociétés de notre industrie ont même baissé plus que ceux de tous les manufacturiers des États-Unis. Les profits de tous les manufacturiers des États-Unis ont baissé de 10.2c. par dollar d'actif, en 1950, à une moyenne de 6.5c. pour les quatre années allant de 1957 à 1960. Notre propre cas est un peu meilleur que celui des autres manufacturiers de notre industrie, mais il reste inférieur à celui de tous les manufacturiers des États-Unis. En 1950, nos profits ont été de 13.3c. par dollar d'actif. Et notre moyenne pour les années allant de 1957 à 1960 a été de seulement 6.1c. Il est manifeste que nos bénéfices et ceux de notre industrie ne sont pas élevés. Bien au contraire, ils sont trop bas. A moins que les profits ne soient suffisants de par cette façon de calculer, suffisants par rapport aux ressources qu'il faut pour les produire, notre commerce ne saurait poursuivre son œuvre à titre de contribution saine à notre économie en vue de créer de l'emploi.

On a prétendu parfois que notre industrie pouvait réaliser les mêmes bénéfices, voire des bénéfices plus élevés, tout en réduisant les prix, en obtenant par le fait même un plus gros volume de ventes et un coût de production moins élevé par unité. C'est une idée alléchante. Mais, appliquée à notre industrie, c'est une illusion. Pour être applicable à notre industrie, il faudrait, pour les machines agricoles, que les prix moins élevés résultent d'un marché total bien plus considérable. Pour que l'idée puisse s'appliquer à n'importe quelle société, il faudrait que toutes les autres sociétés de l'industrie maintiennent leurs prix actuels. Le résultat final d'un tel procédé serait de faibles profits ou pas de profit du tout, et les faillites commerciales auraient pour effet de faire diminuer le nombre des manufacturiers dans l'industrie. La conclusion est désagréable, mais elle est exacte.

Les données n° 6 indiquent certains faits concernant le marché des machines agricoles. D'après le recensement de l'agriculture en 1959, aux États-Unis, cette année-là, 1,447,000 fermes ont vendu pour $5,000 ou plus de produits agricoles. Ce nombre représentait 39 p. 100 de toutes les fermes et elles ont produit 88 p. 100 de tous les produits vendus. Au cours de la même année, 2,257,000 autres fermes, soit 61 p. 100 du total, n'ont produit que 12 p. 100 de tous les produits agricoles vendus. Plusieurs d'entre elles sont des exploitations à temps partiel et une grande partie de leurs revenus provient d'une source autre que l'agriculture.

Tous les chiffres du recensement de 1959 se rapportant à l'agriculture n'ont pas encore été publiés; mais, en 1954, l'année du précédent recensement, les exploitations agricoles de forte production étaient bien munies de machines, comme on le voit aux données n° 7. Évidemment, toute ferme peut n'utiliser qu'un nombre restreint de machines, sans considération de leurs prix. Nous croyons que, d'après les niveaux actuels de production agricole, nous avons presque atteint la limite utile du nombre des machines importantes sur les fermes de forte production. Par exemple, comme l'indiquent les données n° 7, 89 p. 100 des fermes en question avaient des tracteurs à roues, en 1954. Et, parmi celles qui avaient des tracteurs, il y en avait en moyenne deux à chaque endroit. Des fermes de forte production de céréales marchandes, 77 p. 100 possédaient des moissonneuses-batteuses, en 1954, et il y en avait en moyenne

un peu plus d'une par ferme. Il est douteux qu'il pourrait y avoir deux moissonneuses-batteuses à chaque ferme, si le prix de ces machines était réduit de moitié. Il n'y a pas lieu d'y avoir plusieurs autres machines, mais il faut des machines plus productives, ayant une plus grande capacité de rendement.

Il reste à considérer les fermes où la production est moindre. Il s'en trouve certainement assez pour constituer un marché important, si on y utilisait les machines de façon profitable. Mais, en 1959, ces fermes ne vendaient en moyenne que pour $1,500 de produits agricoles. Même au prix que valaient les machines en 1950 ou encore en 1940, cela ne saurait justifier l'achat du plus grand nombre de machines que notre industrie devrait produire et vendre, afin de réduire sensiblement les prix.

Ce sont tous ces faits mis ensemble, non pas l'absence de concurrence, qui expliquent l'augmentation du prix des machines agricoles. Les pressions que la concurrence exercent sur nous les autres manufacturiers et les cultivateurs sont considérables. Nous devons subir la concurrence des autres manufacturiers, non seulement en ce qui a trait aux prix de gros, mais aussi pour ce qui est de l'ensemble de ce qu'eux et nous offrons aux revendeurs et aux cultivateurs. Dans cet ensemble sont compris les prix, la qualité du produit, les caractéristiques et le rendement des machines, les conditions du financement des ventes, la distribution, la disponibilité des pièces de rechange et le service. Tous ces éléments sont reliés entre eux et ne sauraient être considérés indépendamment l'un de l'autre.

La concurrence provient de plusieurs sources et revêt plusieurs formes. Il ne faut pas croire que notre concurrence ne vient que des sociétés qui fabriquent de tout, des tracteurs et des machines agricoles, que ce soit aux États-Unis ou au Canada. Quelques-unes des grandes sociétés et des centaines de plus petites ne produisent que quelques sortes de machines constituant une concurrence agressive pour des machines équivalentes que nous faisons. Les cultivateurs exercent une autre sorte de pression qui est dirigée directement vers les concessionnaires, évidemment; mais nos prix de gros doivent être fixés de façon à permettre aux concessionnaires de la *John Deere* de vendre aux cultivateurs.

Nous en sommes arrivés au dernier de nos quatre principaux points, soit quel rapprochement existe-t-il entre les changements dans les prix des machines agricoles et les changements dans les prix de produits agricoles, ainsi que dans les prix que paient les cultivateurs. Pendant les séances, votre Comité, à plusieurs reprises, a entendu dire qu'il faut beaucoup plus de boisseaux de blé pour acheter diverses espèces de machines qu'il n'en fallait il y a quelques années. Nous savons qu'il en est ainsi, en général. Nous croyons également que dans bien des cas un article de base, dont la production demande relativement peu de travail, est échangé pour un produit dont la fabrication requiert beaucoup plus de travail.

C'est ce qui ressort des données n° 8 où l'on voit qu'aux États-Unis le prix de gros des matières premières d'importance relative (celles qui sont produites sans trop de travail) a moins augmenté que le prix des produits dont la fabrication demande moins de travail par unité. Remarquons, par exemple, que le prix du bois brut pour la construction n'a augmenté que de 6.0 p. 100 entre 1950 et 1960. Le prix de l'engrais n'a augmenté que de 9.6 p. 100 et celui de l'énergie électrique, de 10.5 p. 100. Les prix de gros des machines agricoles et des tracteurs qui demandent beaucoup plus de travail ont augmenté 33.5 p. 100. Le prix des camions dont l'importance a été de 80 p. 100, par rapport aux tracteurs, dans les dépenses d'immobilisation des cultivateurs, durant les quatre dernières années, a augmenté de 32.8 p. 100. Celui de la quincaillerie, comprenant les outils agricoles comme les pelles, les marteaux, les fourches, le fer de construction, etc., a augmenté de 52.6 p. 100. Remarquons également que le salaire de la main-d'œuvre embauchée sur les fermes a augmenté de 48.5 p. 100 depuis

1950 et que les taxes par acre de terre ont augmenté de 67.5 p. 100. D'après le graphique et le tableau, il est manifeste que les prix des machines agricoles et des tracteurs ont augmenté, au cours des dix dernières années; mais ils ont augmenté beaucoup moins que les autres dépenses que doivent faire les cultivateurs.

Pour autant que nous déplorions cet état de choses, nous sommes incapables d'en éviter les causes; personne ne peut les éviter, ni un fabricant, ni une industrie. Néanmoins, nous avons fait tout notre possible pour en diminuer les effets. La simple logique veut que la dernière chose que puisse faire *Deere and Company* soit d'établir des prix de nature à lui rendre inaccessible le marché des machines agricoles. Nous vous avons démontré jusqu'à quel point nos bénéfices sont moins élevés qu'il y a dix ans et de quelle façon nos frais de main-d'œuvre par dollar obtenu de la vente ont moins augmenté que le barème des salaires. Une telle amélioration dans l'efficacité ne s'est pas produite sans un effort considérable.

La machinerie agricole n'est pas un luxe pour le cultivateur. Pour lui, elle rend le même office que les outils dans les manufactures qui nous servent. Elle constitue son principal capital productif. Dans la plupart des cas, les motifs fondamentaux à invoquer lorsqu'il s'agit de décider s'il doit acheter une nouvelle machine sont les suivants: quelle est la capacité requise, la capacité de rendement par dollar dépensé et quels seraient les frais pour accomplir le même travail avec plus de main-d'œuvre et moins de machines.

Nous croyons que le cultivateur lui-même est le meilleur juge pour établir la somme de travaux qu'il a à accomplir au moyen de la machinerie agricole. Il nous fait part de ses décisions en mentionnant l'importance des machines qu'il achète. Une plus grande capacité de rendement permet à un cultivateur de faire une chose ou une combinaison de deux choses: plus de travail par acre, par heure et par jour, ou faire le travail sur le même nombre d'acres en moins de temps, en s'exposant moins par le fait même à la pire éventualité, le mauvais temps. Parfois, disposer de plus de main-d'œuvre qu'on n'en a besoin peut représenter la différence entre une moisson et l'absence totale de moisson. C'est alors que la valeur d'une capacité plus grande est égale à la valeur de toute une récolte.

La capacité de rendement des machines agricoles est difficile à évaluer, puisqu'elle varie selon les conditions du temps et du sol et les sortes de travaux à accomplir. Par exemple, la meilleure façon de mesurer la capacité d'un tracteur est la force motrice. On essaie souvent de déterminer la capacité et la valeur des machines au moyen des boisseaux de blé. Cette façon de calculer ne tient pas compte des augmentations de la productivité fournie par les machines. La meilleure façon de calculer la valeur, quant à la capacité de rendement de la machine, est donc l'épargne en jours-homme, tout comme l'indiquent les données n° 9. Le prix d'un tracteur de marque *John Deere* de l'année 1960, par comparaison avec un tracteur de 1950 d'à peu près la même force motrice, a diminué de 15 p. 100 quant au nombre de jours-homme de travail requis pour l'achat du tracteur. Dans le même ordre d'idées, le prix d'une charrue a augmenté de 8 p. 100 quant aux jours-homme, cependant que celui de la presse à foin a baissé de 26 p. 100. En outre, la presse à foin de 1960 est bien plus efficace et productive. Pour prévoir ces dépenses en immobilisations, chaque cultivateur doit tenir compte de ces divers éléments, afin d'obtenir le plus d'avantages possibles de ses nombreuses mises de fonds. Depuis quelques années, alors que la main-d'œuvre agricole a été l'une des ressources les plus coûteuses à obtenir, la considération du prix des machines, en tant qu'équivalents en jours-homme, est fort importante.

Une grande partie de notre mémoire d'aujourd'hui peut se résumer et peut-être être mis en lumière en retraçant les prix de gros et les améliorations apportées avec les années à l'un de nos tracteurs de marque *John Deere*. Les

renseignements auxquels je vais m'en remettre sont contenus dans la brochure qui se trouve devant vous et intitulée: Données relatives aux *prix de gros du tracteur de la «John Deere»*. Cette brochure relate avec force détails l'histoire d'une série spécifique de tracteurs *John Deere*. Cette série a débuté par le modèle B, en 1935, qui est devenu le modèle 2010, à la fin de l'année dernière.

Le prix de gros du tracteur original de 1935, modèle B, était de $733, y compris les pneus, le démarreur et les phares électriques, ainsi qu'un marchepied en deux pièces, en avant, si tous ces articles avaient alors été disponibles. Ceux-ci et d'autres qui sont nouveaux font maintenant partie de l'équipement ordinaire des tracteurs modèle 2010. Si nul changement n'avait été apporté au modèle B original, le prix serait aujourd'hui de $1,644, à cause de la diminution du pouvoir d'achat du dollar. Le prix de gros actuel du tracteur 2010, avec l'équipement en question, et qui succède au modèle B, est de $2,122, soit seulement 29 p. 100 de plus que le prix du modèle B original d'il y a 26 ans, d'après la valeur courante du dollar. Mais cette augmentation de 29 p. 100 s'est accompagnée d'une augmentation de 215 p. 100 dans la puissance à la barre de 168 p. 100 de puissance à la poulie et de 87 p. 100 du poids. Nous voulons spécialement vous signaler les «comparaisons sommaires» apparaissant à l'angle inférieur de droite, tout de suite après la dernière page imprimée de la brochure. Veuillez remarquer qu'entre 1935 et 1961, le prix de revient par unité de puissance à la barre a diminué de 59 p. 100 en dollars réels et, au cours de la même période, le prix de revient par livre du tracteur a baissé de 31 p. 100 en dollars réels. Toutefois, en dollars courants, le prix de revient par livre du tracteur a augmenté de 30c. à 46c., ou 53 p. 100., alors que le prix de gros du fer et de l'acier aux États-Unis, comme le fait voir l'indice des prix de gros du Bureau américain de la statistique de la main-d'œuvre, a augmenté de près de 200 p. 100.

Le tracteur modèle 2010 peut accomplir beaucoup plus de travail que le tracteur B original, souvent deux fois et plus de travail. Il peut tirer une charrue à trois corps de 14 ou 16 pouces, par comparaison à la charrue à un seul corps de 16 pouces que pouvait tirer le modèle B. Le tracteur 2010 peut tirer un pulvériseur à disques de 9 pieds à double effet, contrairement au pulvériseur à disques de 10 pieds à simple effet que pouvait tirer le modèle B, soit près du double de la capacité de rendement. Le modèle 2010 peut planter ou cultiver quatre rangs à la fois, alors que le modèle B ne faisait que deux rangs à la fois.

Les changements apportés au modèle B pendant la période de transition où il est devenu le modèle 2010 ont été si importants que sa puissance à la poulie dépasse maintenant celle du modèle G, le plus puissant tracteur à roues avant accolées que nous ayons il y a à peine dix ans; mais le prix n'en est que de $100 de plus.

Ces comparaisons démontrent bien clairement qu'à force motrice égale le prix de gros de nos tracteurs a bien peu augmenté depuis quelques années.

Je veux maintenant m'éloigner du mémoire et vous reporter à la liasse de documents que vous avez devant vous, à commencer par celui où il est question des prix de gros au regard de la puissance maximum de la prise de force motrice. Nous vous avons présenté ces feuilles, messieurs, seulement pour vous montrer tous les divers prix auxquels peut s'arrêter un cultivateur qui veut acheter un tracteur ou une autre machine.

Par exemple, sur la première feuille, à la ligne du bas, se trouve la puissance motrice, puis, du côté gauche, en lisant de bas en haut, on trouve la valeur en dollars. En regardant à l'endroit où l'on voit approximativement 50 cv, vous verrez qu'il y a là plusieurs tracteurs qu'on peut acheter. Incidemment ces tracteurs sont tous équipés à peu près de la même façon, autant du du moins que nous le pouvons.

M. HORNER (*Acadia*): S'agit-il ici de la puissance à la barre ou à la poulie?

M. CONNELL: Puissance à la poulie, puissance de la prise de force motrice. Il y a là un choix de quatre et même cinq tracteurs. Il n'est pas nécessaire de payer le prix le plus élevé. Si quelqu'un paie le plus haut prix, c'est peut-être parce qu'il trouve dans ce tracteur quelque chose qui lui plaît davantage. Il y a peut-être un élément de confort ou de fonctionnement qui l'attire. Et il est prêt à payer pour cela. Dans l'industrie, nous n'avons pas un seul prix pour la même sorte de tracteur.

Aux pages suivantes, il est question des tracteurs diesel tricycles et aussi des tracteurs à essence tricycles également. Il y en a un, à la page quatre, qui ne vous intéresse pas. C'est une récolteuse de coton. Mais, du côté gauche, vous voyez une récolteuse de maïs. Ces machines sont peut-être très importantes pour certaines régions. Dans la section teintée de gris, au-dessus, vous trouvez la gamme des prix des divers produits. On voit, en ce qui concerne les machines qui sont censées être de qualité comparable et faire le même travail, qu'il n'y a vraiment aucun rapport entre les prix. Elles sont dans la même catégorie générale, mais, en tant que machines, leur prix diffère.

A la dernière page, nous avons des moissonneuses-batteuses et des faucheuses-ramasseuses. La situation est généralement la même dans ce cas-ci. Il n'y a vraiment aucun prix établi pour n'importe quelle machine. Il y en a trop.

J'ai voulu vous donner ces renseignements, parce que j'ai pensé qu'ils vous intéresseraient.

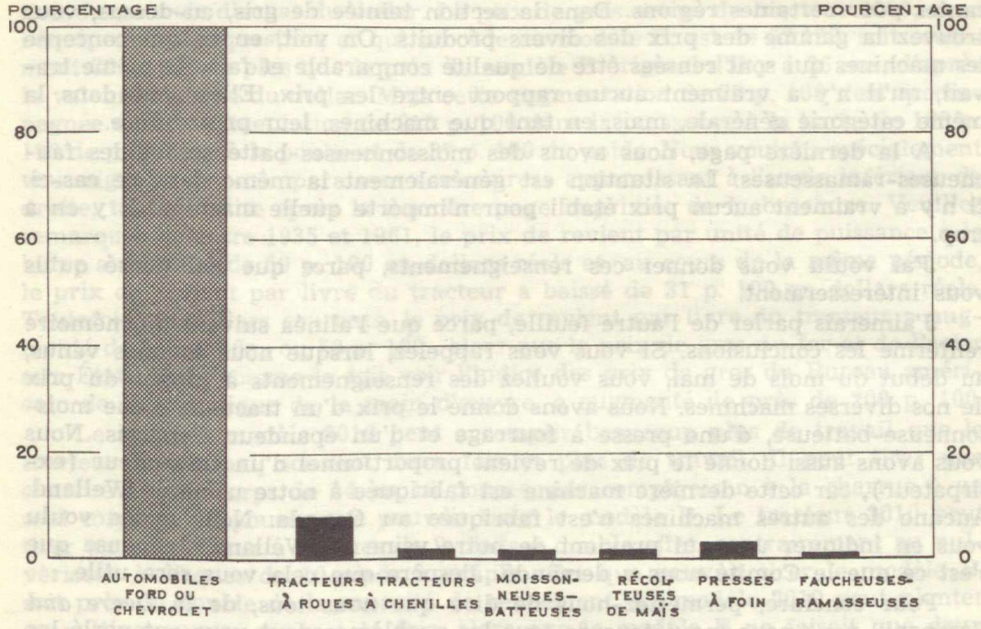
J'aimerais parler de l'autre feuille, parce que l'alinéa suivant du mémoire renferme les conclusions. Si vous vous rappelez, lorsque nous sommes venus, au début du mois de mai, vous vouliez des renseignements à propos du prix de nos diverses machines. Nous avons donné le prix d'un tracteur, d'une moissonneuse-batteuse, d'une presse à fourrage et d'un épandeur d'engrais. Nous vous avons aussi donné le prix de revient proportionnel d'un cultivateur (extirpateur), car cette dernière machine est fabriquée à notre usine de Welland. Aucune des autres machines n'est fabriquée au Canada. Nous avons voulu vous en indiquer une qui provient de notre usine de Welland. Je pense que c'est ce que le Comité nous a demandé. J'espère que cela vous sera utile.

Pour conclure, permettez-nous de dire que nous tous, de la *Deere and Company*, nous nous inquiétons de tous les problèmes dont vous ont parlé les cultivateurs et leurs représentants. Ces problèmes n'ont rien de nouveau. Sauf pendant quelques périodes exceptionnelles, ils ont toujours existé pendant les 124 années d'existence de notre société. Personne ne saurait plus que nous s'intéresser à la prospérité de l'agriculture. C'est notre vie qui en dépend. Nous voulons continuer les affaires pendant encore 124 ans au moins. Et si nous pouvions vous laisser une pensée à l'esprit après vous avoir donné tous ces faits et cité ces chiffres, ce serait celle-ci: la société *John Deere* se rend parfaitement compte que la meilleure façon d'aller à l'encontre de ses propres intérêts est de vendre ses produits trop cher ou de diminuer délibérément la qualité ou le service.

(*Note de l'éditeur:* Voici les feuilles supplémentaires de données et tableaux:)

FEUILLE DE DONNÉES N° 1

COMPARAISON DE LA PRODUCTION DE CERTAINES MACHINES AGRICOLES AVEC LA PRODUCTION DE VOITURES CHEVROLET ET FORD, AUX ÉTATS-UNIS



	Total de la production de machines agricoles pour 1960 (Unités)	Proportion de la production de machines agricoles par rapport à la production d'automobiles pour 1960 Chevrolet 1/	Ford 2/
Tracteurs à roues	146,499	7.8%	8.6%
Tracteurs à chenilles (ag. et non-ag.)	38,416	2.1	2.3
Moissonneuses-batteuses	28,615	1.5	1.7
Récolteuses de maïs	40,014	2.1	2.3
Presses à foin	47,298	2.5	2.8
Faucheuses-ramasseuses	23,217	1.3	1.4

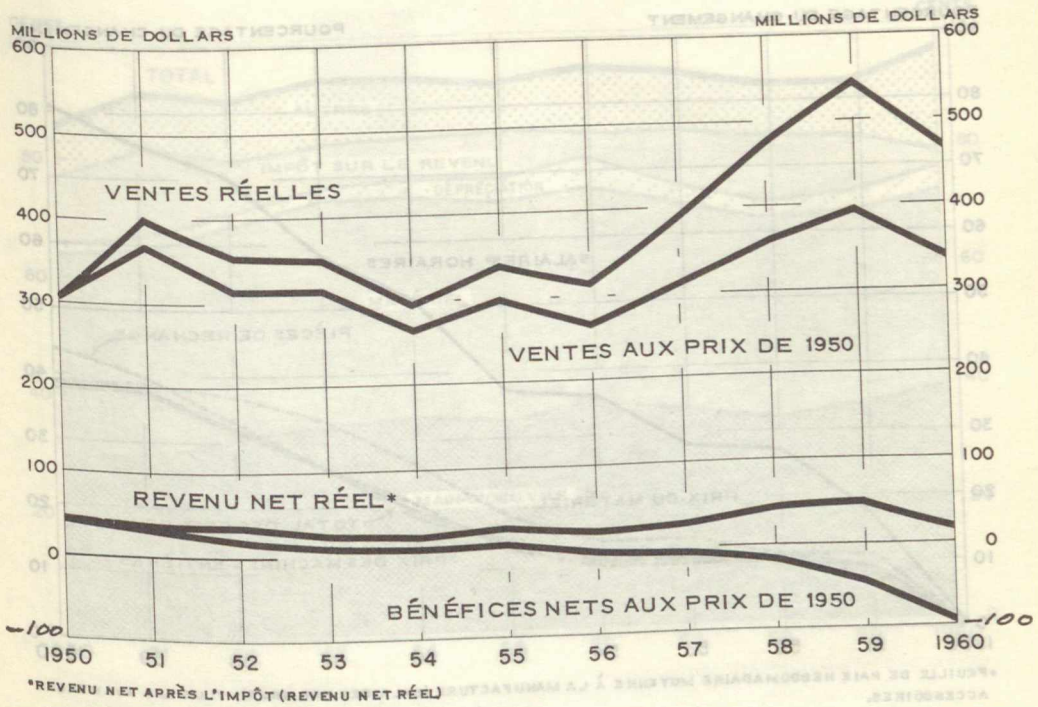
Sources: *U.S. Bureau of the Census – U.S. Department of Commerce; Automotive Industries Magazine*

1/ Y compris 1,614,312 voitures Chevrolet, 259,276 voitures Corvair. Total: 1,873,588.

2/ Y compris 1,004,305 voitures Ford; 505,428 voitures Falcon; 198,031 voitures Comet. Total: 1,707,764.

FEUILLE DE DONNÉES N° 2

EFFET SUR LES BÉNÉFICES NETS DE "DEERE & COMPANY" SI LES PRIX DE VENTE ÉTAIENT RESTÉS AU NIVEAU DE 1950

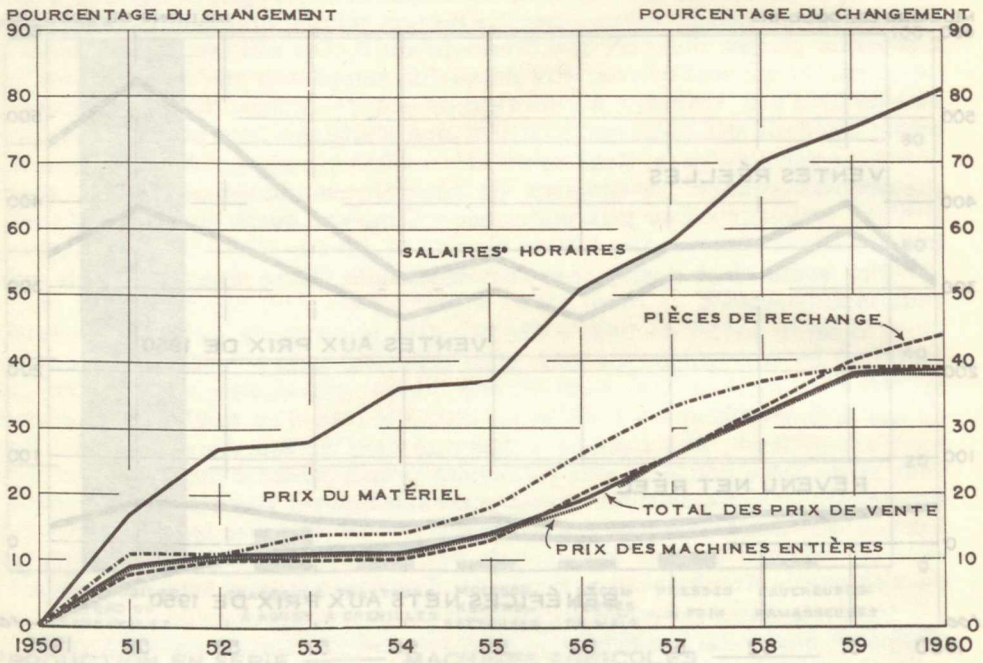


	1950	1957	1958	1959	1960
			(Millions de dollars)		
Ventes nettes réelles	307.8	388.1	472.6	542.5	468.5
Mêmes ventes aux prix de 1950	307.8	308.0	358.0	393.1	339.5
Revenu net réel (après l'impôt)	42.8	28.7	42.1	48.5	17.8
Profit net: Après l'impôt (pertes) aux prix de 1950	42.8	(9.7)	(20.0)	(47.4)	(97.2)

Source: Dossiers de la société.

FEUILLE DE DONNÉES Nº 3

CHANGEMENTS DANS LES PRIX DE VENTE, LES SALAIRES HORAIRES ET LES PRIX DU MATÉRIEL À LA "DEERE & COMPANY"



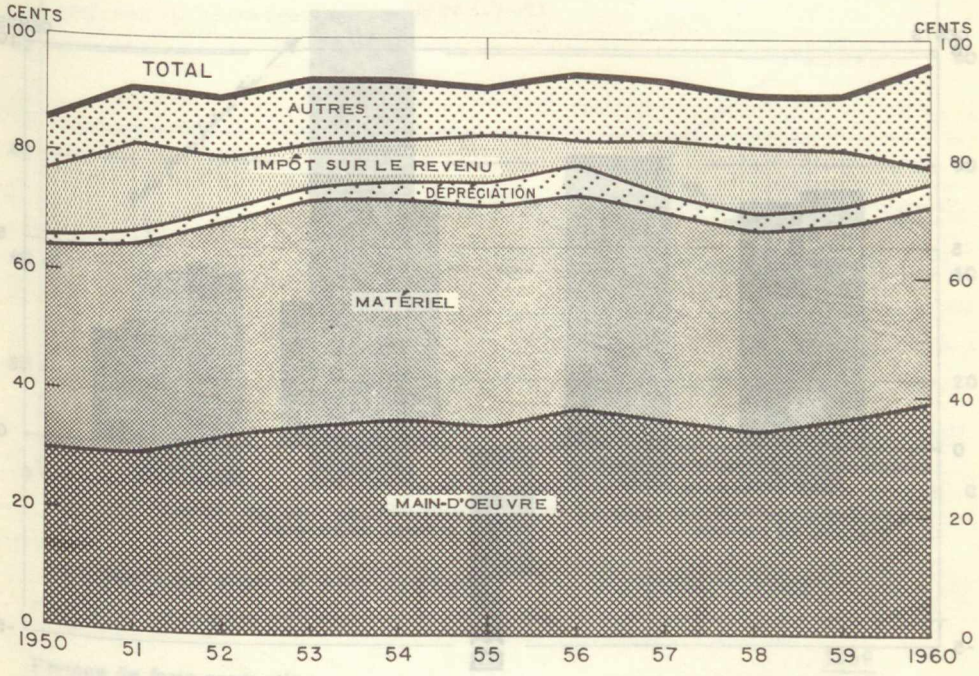
*FEUILLE DE PAIE HEBDOMADAIRE MOYENNE À LA MANUFACTURE (SALAIRES HORAIRES), PLUS LES AVANTAGES ACCESSOIRES.

	Pourcentage du changement depuis 1950			
	1957	1958	1959	1960
Prix de vente: Total	+26%	+32%	+38%	+39%
Machines entières	+26	+32	+38	+38
Pièces de rechange	+26	+33	+40	+44
Salaires horaires (y compris les avantages accessoires)	+58	+70	+75	+81
Prix payés pour le matériel et les accessoires	+34	+37	+39	+39

Source: Dossiers de la société

FEUILLE DE DONNÉES Nº 4

PRIX DE REVIENT DE LA "DEERE & COMPANY" PAR DOLLAR OBTENU DE LA VENTE

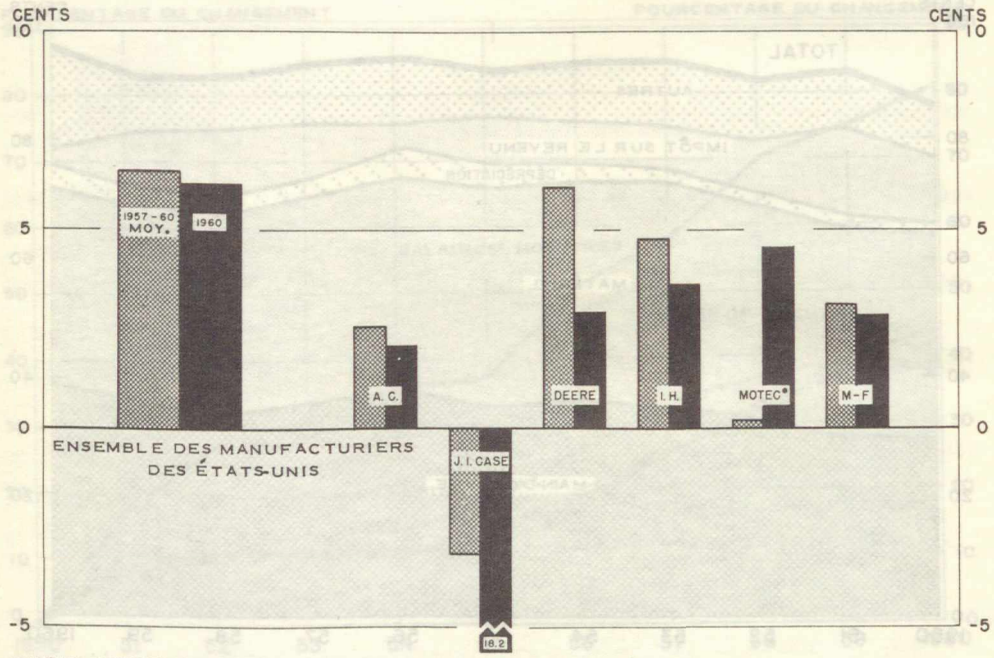


Classement du prix de revient	Cents par dollar obtenu de la vente				
	1950	1957	1958	1959	1960
Main-d'œuvre	30¢	36¢	34¢	36¢	39¢
Matériel	34	35	34	33	33
	64	71	68	69	72
Dépréciation	2	3	3	3	4
Impôt sur le revenu	11	9	11	10	3
Autres	9	10	9	9	17
TOTAL	86¢	93¢	91¢	91¢	96¢

Source: Dossiers de la société

FEUILLE DE DONNÉES Nº 5

BÉNÉFICES NETS, PAR DOLLAR, DE L'ACTIF TOTAL.
ENSEMBLE DES MANUFACTURIERS DES ÉTATS-UNIS ET LES GRANDES FABRIQUES DE MACHINES AGRICOLES

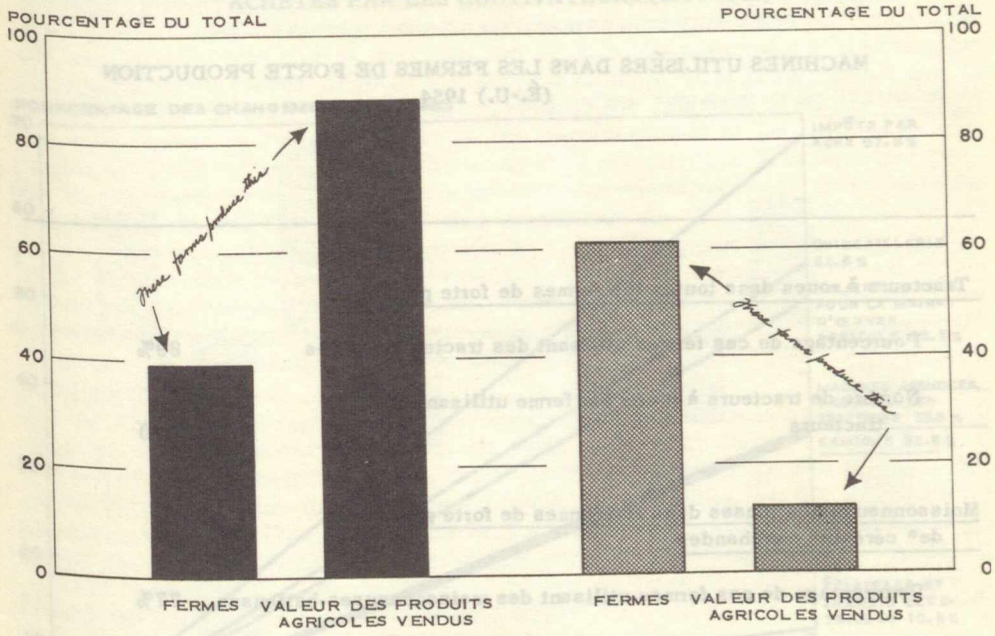


	1950	1957	1958	1959	1960	1957-60 Moyenne
Ensemble des manufacturiers des États-Unis	10.2¢	7.1¢	5.7¢	6.9¢	6.2¢	6.5¢
Allis-Chalmers	9.2	3.8	4.2	4.3	2.1	3.6
J. I. Case	13.5	0.7	1.9	2.8	-18.2	-3.2
Deere	13.3	5.9	7.7	7.8	3.0	6.1
International Harvester	8.9	4.5	4.2	6.7	3.7	4.8
Motec (Minneapolis-Moline)	12.3	-6.5	-2.9	5.7	4.6	0.2
Oliver	7.3	0.5	1.4	3.0	NA	NA
Massey-Ferguson	12.9	1.6	3.6	4.5	2.9	3.2

a) Aucune statistique. Source: *Federal Trade Commission* (É.-U.); *Securities and Exchange Commission* (É.-U.); rapport annuel de chaque société.

FEUILLE DE DONNÉES N° 6

MARCHÉ POUR LES MACHINES AGRICOLES



	1959
Fermes de forte production	
(Valeur des produits vendus=$5,000 ou plus)	
Nombre de fermes	1,447,000
Pourcentage de toutes les fermes	39%
Valeur des produits vendus	$24,880,000
Pourcentage de la valeur de tous les produits vendus	88%
Valeur moyenne des produits vendus par ferme	$ 17,100
Autres fermes	
(Valeur des produits vendus=moins de $5,000)	
Nombre de fermes	2,257,000
Pourcentage de toutes les fermes	61%
Valeur des produits vendus	$ 3,490,000
Pourcentage de la valeur de tous les produits vendus	12%
Valeur moyenne des produits vendus par ferme	$ 1,560

Source: Recensement agricole des États-Unis, 1959.

FEUILLE DE DONNÉES N° 7

MACHINES UTILISÉES DANS LES FERMES DE FORTE PRODUCTION (É.-U.) 1954

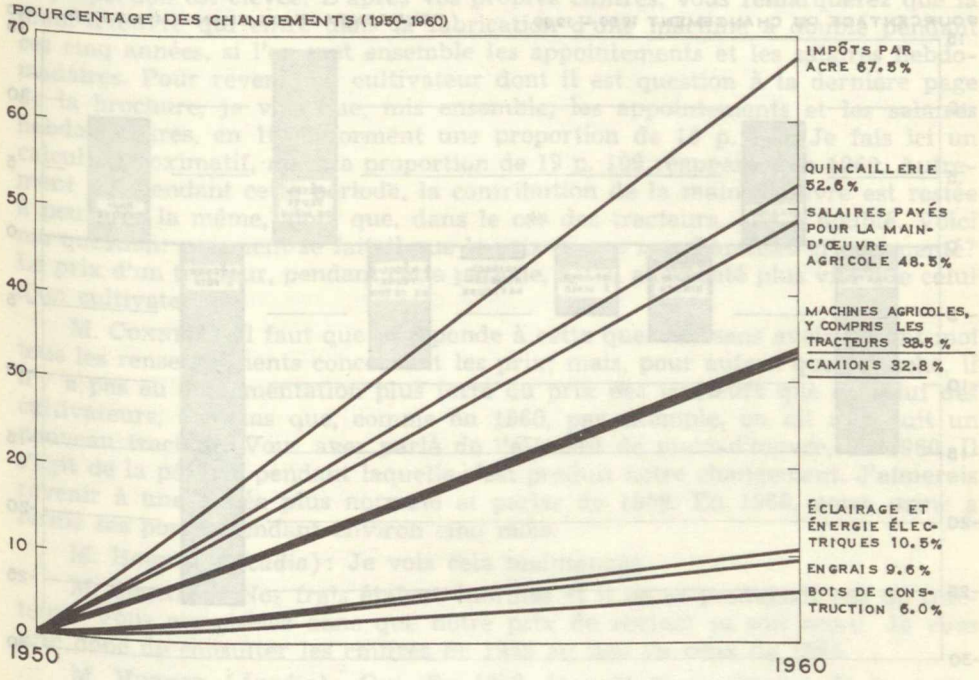
Tracteurs à roues dans toutes les fermes de forte production	
Pourcentage de ces fermes utilisant des tracteurs à roues	89%
Nombre de tracteurs à roues par ferme utilisant des tracteurs	2.0
Moissonneuses-batteuses dans les fermes de forte production de* céréales marchandes	
Pourcentage de ces fermes utilisant des moissonneuses-batteuses	77%
Nombre de moissonneuses-batteuses dans les fermes utilisant ces machines	1.1
Récolteuses de maïs dans les fermes de forte production de* céréales où l'on récolte du maïs	
Pourcentage des fermes possédant des récolteuses de maïs	80%
Nombre de récolteuses de maïs par ferme utilisant ces machines	1.0

Source: Recensement agricole des États-Unis, 1954

*Fermes dont la valeur des produits vendus a été de $5,000 et plus.

FEUILLE DE DONNÉES Nº 8

AUGMENTATIONS DU PRIX DES DENRÉES ET SERVICES ACHETÉS PAR LES CULTIVATEURS (1950-1960)

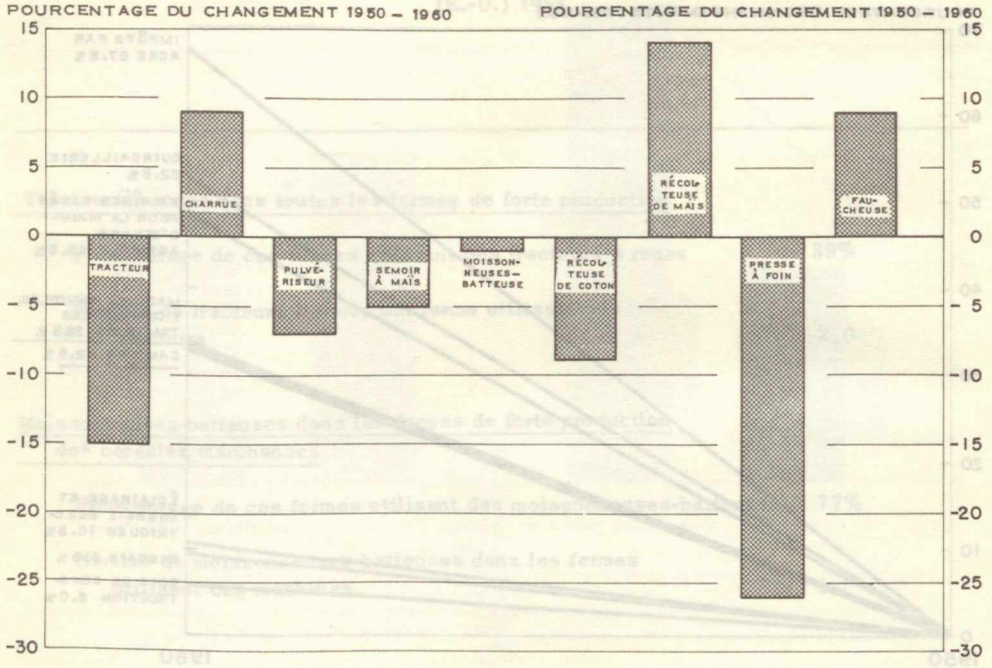


Denrées	Pourcentage de l'augmentation depuis 1950			
	1957	1958	1959	1960
Bois de construction	+ 4.5%	+ 3.1%	+11.0%	+ 6.0%
Engrais	+ 8.6	+ 9.3	+ 8.1	+ 9.6
Éclairage et énergie électriques	+13.8	+ 9.4	+ 9.4	+10.5
Camions	+28.2	+33.8	+36.3	+32.8
Machines agricoles, y compris les tracteurs	+20.7	+26.1	+30.7	+33.5
Salaires payés pour la main-d'œuvre	+31.3	+35.1	+44.0	+48.5
Quincaillerie	+44.4	+49.6	+51.5	+52.6
Impôts payés par acre	+37.5	+46.9	+55.0	+67.5

Sources: Données fondées sur l'indice des prix payés par les cultivateurs, publication du département de l'Agriculture des États-Unis, et l'indice des prix de gros, publication du Bureau de la statistique ouvrière du département du Travail des États-Unis.

FEUILLE DE DONNÉES Nº 9

CHANGEMENTS DANS LES JOURS-HOMME POUR LA MAIN-D'ŒUVRE AGRICOLE À SALAIRE ÉQUIVALANT AUX PRIX DE GROS DE LA SOCIÉTÉ "DEERE" POUR CERTAINES MACHINES AGRICOLES 1950–1960



Machine	Jours-homme pour la main-d'œuvre agricole à salaire équivalant au prix de la machine		Pourcentage du changement
	1950	1960	1950-1960
1. Tracteur, charrue bissoc ou trisoc	252	299	–15%
2. Charrue, à 3 corps, 14 po., tractée	60	65	+ 8
3. Pulvériseur à deux rangées de disques, tracté	55	51	– 7
4. Semoir à maïs, 4 rangs, tracté	75	71	– 5
5. Moissonneuse-batteuse, 12 pi., automotrice	801	797	– 1
6. Récolteuse de coton, 2 rangs, automotrice	2,200	2,028	– 8
7. Récolteuse de maïs, 2 rangs, portée	246	280	+14
8. Presse-ramasseuse, à fil de fer, prise de force motrice	358	264	–26
9. Faucheuse, 7 pi., semi-portée, prise de force motrice	43	47	+ 9

Sources: Département de l'Agriculture des États-Unis; dossiers de la société.

M. CONNELL: Merci, messieurs.

Le PRÉSIDENT: Merci, monsieur Connell.

Messieurs, le moment de l'interrogatoire est arrivé.

M. HORNER (*Acadia*): Ma première question découle de la série de tableaux dont on a fait ce matin la distribution au sujet de ce qui constitue le coût de production des diverses machines énumérées ici. Je vois qu'en 1955, en ce qui a trait aux tracteurs, les appointements et les salaires hebdomadaires représentaient 17 p. 100 environ du coût de fabrication des machines; mais, en 1960, cette proportion s'est élevée à 35 p. 100. Dans votre mémoire, que vous avez dit, sauf erreur, que plus la participation de la main-d'œuvre est grande, plus la proportion est élevée. D'après vos propres chiffres, vous remarquerez que la main-d'œuvre qui entre dans la fabrication d'une machine a doublé pendant ces cinq années, si l'on met ensemble les appointements et les salaires hebdomadaires. Pour revenir au cultivateur dont il est question à la dernière page de la brochure, je vois que, mis ensemble, les appointements et les salaires hebdomadaires, en 1954, forment une proportion de 19 p. 100. Je fais ici un calcul approximatif, mais la proportion de 19 p. 100 réapparaît en 1960. Autrement dit, pendant cette période, la contribution de la main-d'œuvre est restée à peu près la même, alors que, dans le cas des tracteurs, elle a doublé. Voici ma question: comment se fait-il que le prix de ces marchandises ait augmenté? Le prix d'un tracteur, pendant cette période, a-t-il augmenté plus vite que celui d'un cultivateur?

M. CONNELL: Il faut que je réponde à cette question sans avoir devant moi tous les renseignements concernant les prix; mais, pour autant que je sache, il n'y a pas eu d'augmentation plus forte du prix des tracteurs que de celui des cultivateurs, à moins que, comme en 1960, par exemple, on ait introduit un nouveau tracteur. Vous avez parlé de l'élément de main-d'œuvre, en 1960. Il s'agit de la période pendant laquelle s'est produit notre changement. J'aimerais revenir à une année plus normale et parler de 1959. En 1960, notre usine a fermé ses portes pendant environ cinq mois.

M. HORNER (*Acadia*): Je vois cela maintenant.

M. CONNELL: Nos frais étaient énormes et il ne se produisait pas de tracteurs. Vous comprenez donc que notre prix de revient se soit accru. Je vous prie donc de consulter les chiffres de 1959 au lieu de ceux de 1960.

M. HORNER (*Acadia*): Oui. En 1959, le coût proportionnel de la main-d'œuvre n'était pas beaucoup plus élevé qu'en 1955.

M. CONNELL: Vous avez raison. En ce qui concerne nos tracteurs, 1960 n'a pas été une année ordinaire.

M. HORNER (*Acadia*): Au fait, pouvez-vous expliquer au Comité ce que vous entendez par appointements et salaires hebdomadaires?

M. CONNELL: Lorsqu'il est question de main-d'œuvre à l'usine, nous parlons de la totalité des frais, y compris les avantages accessoires. Il s'agit simplement de ceux qui sont sur la liste de paie hebdomadaire et de ceux qui touchent des appointements.

M. HORNER (*Acadia*): Il n'est nullement question de dire que les appointements vont au personnel administratif et le salaire hebdomadaire à la main-d'œuvre de production?

M. CONNELL: Non. Pour parler d'administration, il faudrait descendre dans le secteur de la distribution où il est question de vente et de dépenses générales, ce qui est désigné ici, je pense, comme dépenses de distribution. En dressant la liste des appointements en plus des salaires hebdomadaires, avec tous les avantages accessoires, nous devrions combiner la main-d'œuvre à l'usine et aussi la distribution.

M. HORNER (*Acadia*): Lorsqu'il y a une hausse au chapitre des appointements, comme c'est arrivé en 1960, est-ce parce que vous mettez de plus en

plus de gens sur la liste de ceux qui touchent des appointements, chaque année? Est-ce là une juste déduction à faire de vos déclarations?

M. DAIN: De façon générale, monsieur Horner, depuis dix ans, la proportion de toute la main-d'œuvre touchant des appointements a augmenté.

M. HORNER (*Acadia*): Dans le même ordre d'idées, on serait porté à croire que l'emploi d'une personne recevant des appointements est plus permanent que celui de quelqu'un qui est payé à l'heure ou à la semaine. Est-ce vrai?

M. DAIN: La distinction est quelque peu difficile à faire, parce que, comme vous le savez, plusieurs contrats syndicaux comportent certaines dispositions visant la sécurité d'emploi qui réduisent l'écart existant dans le coût de la main-d'œuvre à emploi continu qui est payée à l'heure ou qui touche des appointements. Cet écart est bien moins grand qu'il ne l'était.

M. HORNER (*Acadia*): Mais pourquoi ce changement? Pourquoi l'augmentation passerait-elle du secteur des salaires à celui de ceux qui touchent des appointements? Pourquoi la société préférerait-elle augmenter le nombre de ceux qui touchent des appointements?

M. DAIN: Il faut vraiment diviser la question en deux parties. D'une part, il y a les efforts que nous faisons pour réduire les frais de main-d'œuvre par unité. Cette augmentation est nécessaire, à cause de la rapide augmentation des salaires horaires depuis dix ans. Dans une certaine mesure, nous avons réussi à compenser cet état de choses en augmentant nos immobilisations dans les machines-outils, par exemple, ce qui augmente nos frais de premier établissement et diminue le coût de notre main-d'œuvre. Notre commerce étant plus complexe, vu le nombre de machines que nous produisons, les besoins d'employés spécialisés dans nos divers services et le temps qu'il faut consacrer à la préparation de données statistiques ont augmenté beaucoup plus vite depuis dix ans qu'auparavant. Il faut donc plus de personnel pour accomplir ces besognes. Nous n'avons pas réussi aussi bien à régir le chiffre de notre main-d'œuvre dans ce domaine que nous l'avons fait à l'usine, par exemple.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai cru comprendre, monsieur, que dans la main-d'œuvre de l'usine, le personnel spécialisé, les statisticiens, les économistes, etc., venaient sous la rubrique «Autres dépenses» du service de distribution. Je parle ici de la «main-d'œuvre de l'usine». Ici, en particulier, il y a une augmentation plutôt générale de la main-d'œuvre qui touche des appointements.

M. DAIN: Monsieur Horner, en ce qui concerne la liste de ceux qui touchent des appointements, la main-d'œuvre de l'usine comprend non seulement le personnel de bureau, mais aussi tous les employés de l'usine qui touchent des appointements, non pas seulement ceux qui se rattachent à la production. Cette liste comprend aussi le personnel de la comptabilité, de la vente, du service technique, et le reste.

M. HORNER (*Acadia*): Il y a donc une séparation bien nette: il y a les employés touchant un salaire hebdomadaire, qui sont syndiqués, et les employés touchant des appointements, qui ne le sont pas.

M. DAIN: Pas tout à fait. Il y a des usines où ce n'est pas cela.

M. HORNER (*Acadia*): Mais, de façon générale, il en est ainsi?

M. DAIN: De façon générale, oui.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai d'autres questions à poser, monsieur le président, mais je vais céder la parole aux autres?

M. FORBES: Faites-vous faire beaucoup de travail à la pièce ou bien si tout se fait à l'heure?

M. DAIN: Les ouvriers de la production travaillent tous à la pièce.

M. HALES: Dans le cas de la main-d'œuvre touchant un salaire hebdomadaire, à l'usine, on indique une diminution de 4 p. 100, de 1956 à 1957. Comment expliquez-vous cela?

M. DAIN: Oui, mais l'année 1956 a été une autre année où il y a eu bouleversement, puisque nous avons eu une grève de 13 semaines dans la plupart de nos usines; les frais d'exploitation ont donc été extraordinairement élevés.

M. KNOWLES: J'avais une question concernant le coût de la main-d'œuvre. J'ai lu, dans quelques publications ouvrières, que l'augmentation du coût de production causée par la main-d'œuvre n'est pas aussi considérable que le disent les fabricants de machines, parce que, dit-on, le rendement est tellement plus élevé. Le coût de la main-d'œuvre n'est donc vraiment pas aussi élevé et, dans certains cas, il est presque diminué de moitié. Je me demande quel est votre avis là-dessus?

M. DAIN: Il y a deux façons de considérer la question. A la vérité, il entre deux éléments dans le coût de la main-d'œuvre: il y a d'abord l'ouvrier directement préposé aux machines et à la chaîne de montage, par exemple. Ce que vous avez lu s'applique jusqu'à un certain point à ces employés. Mais, quant à nous et quant à notre clientèle, il faut considérer le coût de la main-d'œuvre nécessaire dans son ensemble.

Comme le nombre d'ouvriers (la main-d'œuvre directe) a diminué avec les années, il faut qu'augmente ce que nous appellerons la main-d'œuvre indirecte. Il s'agit ici de ceux qui transportent le matériel dans l'usine, qui font l'expédition, qui réparent les machines, et le reste. Ainsi, comme le nombre des machines augmente et que l'exploitation devient plus complexe, il faut plus de personnel; c'est pour cela qu'une bonne partie des gains que nous faisons au chapitre de la main-d'œuvre directe est affectée à l'augmentation dans les autres catégories.

M. SOUTHAM: J'ai une autre question à poser. Nous venons de dire, au sujet de la main-d'œuvre, que depuis quelques années vous avez dû accroître votre personnel de techniciens et autres spécialistes. J'imagine que vous vouliez améliorer le rendement de votre entreprise. Avez-vous réparti cette augmentation sur l'ensemble de votre prix de revient et de quelle façon cela modifie-t-il l'augmentation du coût de production par unité? Y a-t-il eu augmentation du coût de production par unité ou l'amélioration du rendement a-t-elle fait diminuer l'ensemble du prix de revient pour le producteur de machines?

M. DAIN: A mon avis, l'amélioration de l'efficacité a eu tendance à compenser en quelque sorte cet élément. Il est difficile de dire où se trouve l'équilibre; mais l'un contrebalance l'autre dans une certaine mesure.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous nous donner le total de l'augmentation ou de la diminution du personnel, de 1955 à 1960? Seriez-vous prêt à nous donner ce renseignement?

M. CONNELL: Nous n'avons pas ce renseignement, à moins que M. Dain ne l'ait.

M. DAIN: Je l'ai pour toute l'entreprise, aux États-Unis et au Canada.

M. KORCHINSKI: Ces frais sont reliés à l'ensemble du prix de revient aux États-Unis et au Canada.

M. DAIN: Oui.

M. KORCHINSKI: Fort bien.

M. DAIN: Je puis commencer à 1950, si vous voulez.

M. KORCHINSKI: Plus on remontera en arrière, mieux ce sera.

M. DAIN: Je n'ai rien de préparé d'avance. Je vais citer les chiffres, si vous voulez en prendre note. Il s'agit de tout le personnel, de tous les employés de *Deere & Company*, aux États-Unis et au Canada. Je vais citer les chiffres pour chaque année: (1) la liste des employés payés à l'heure; (2) la liste des employés touchant des appointements et (3) le total.

En 1950, il y avait 17,687 employés payés à l'heure et 7,419 qui touchaient des appointements, soit un total de 25,106.

Afin de ne pas citer trop de chiffres, je vais omettre un certain nombre d'années et passer à 1955, alors qu'il y avait 14,083 employés payés à l'heure et 7,403 qui recevaient des appointements, soit 21,486 en tout.

En 1960, il y en avait 25,467 en tout: 16,560 payés à l'heure et 8,907 recevant des appointements.

Si vous en voulez davantage, je peux vous citer d'autres chiffres.

M. KORCHINSKI: C'est suffisant. Mais je me demande si vous seriez disposé à inclure ces données dans le compte rendu, y compris les autres années.

M. DAIN: Oui. Voici les chiffres:

«DEERE & COMPANY»
ET SES FILIALES
NOMBRE D'EMPLOYÉS

	A l'heure	*Appointements*	*Total*
1950	17,687	7,419	25,106
1951	18,869	7,729	26,598
1952	17,114	7,933	25,047
1953	15,918	7,762	23,680
1954	12,519	7,301	19,820
1955	14,083	7,403	21,486
1956	12,999	7,516	20,515
1957	14,324	7,623	21,947
1958	15,629	7,800	23,429
1959	18,690	8,596	27,286
1960	16,560	8,907	25,467

M. KORCHINSKI: J'ai une question à poser à propos de la même page. Vu qu'il ne s'agit pas de la main-d'œuvre, si quelqu'un a une autre question à poser, j'attendrai.

M. MILLIGAN: Monsieur le président, tout n'est pas clair pour moi au sujet de 1960. Je vois que l'augmentation des appointements et de la main-d'œuvre de l'usine est de 36.1 p. 100 quand on additionne l'une et l'autre, par opposition au sommet de 20.6 p. 100 atteint en 1957. Tout cela est-il attribuable aux changements effectués dans votre usine?

M. CONNELL: C'est parce qu'il y a eu fermeture de notre usine, que nous n'avons rien produit pendant plusieurs mois, alors que notre coût de production se maintenait.

M. MILLIGAN: En 1960?

M. CONNELL: Oui.

M. DAIN: Il me semble qu'il y a un point à éclaircir. Ces chiffres indiquent le pourcentage du coût de production par rapport à notre prix de vente; ils ne se rapportent pas à l'ensemble du coût de production.

M. MILLIGAN: C'est parfait.

M. HORNER (*Acadia*): Ma question découle de ce qu'a demandé M. Milligan. Cette fermeture de l'usine s'est-elle produite à cause des changements de modèles dont il est question?

M. CONNELL: C'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): Je connais un peu les instruments de la *John Deere*. Vous avez fait un changement radical des modèles, en 1960, n'est-ce pas?

M. CONNELL: Vous avez raison.

M. HORNER (*Acadia*): Beaucoup plus qu'un seul changement général de modèle comme cela s'était fait par le passé?

M. CONNELL: Un renouvellement complet de l'outillage.

M. HORNER (*Acadia*): C'est pour cela qu'il y a eu ce changement prononcé. Si je tiens à éclaircir ce point, c'est qu'on a dit ici que les changements de modèles ajoutent considérablement au prix de revient. Mais, dans ce cas-ci, la *John Deere* a procédé, en 1960, à un changement de modèle d'envergure particulière, n'est-ce pas?

M. CONNELL: Je dois dire qu'il s'agit d'un tracteur tout à fait nouveau, par comparaison à ce que nous produisions jusque-là.

M. HORNER (*Acadia*): Ce que je tiens à préciser, c'est que les changements que la *John Deere* a apportés avec les années ont été sans importance auprès de celui-là.

M. CONNELL: Parfaitement.

M. SOUTHAM: J'ai une autre question à poser, monsieur le président. A la suite de ce changement radical dont nous parlons, qu'adviendra-t-il? Est-ce qu'il en résultera une meilleure machine et une plus grande productivité et, pour le cultivateur, une production grandement accrue, ou bien s'agit-il plutôt de changements dans votre propre industrie de la fabrication de machines, par comparaison à d'autres manufactures?

M. CONNELL: Non, le but était de procurer au cultivateur une meilleure machine, une machine qui eût une plus grande puissance motrice et un meilleur fonctionnement, et permettrait au cultivateur d'accomplir plus de travaux.

M. SOUTHAM: Et, en définitive, réduirait le coût de production du cultivateur?

M. CONNELL: Parfaitement.

M. KORCHINSKI: Pendant que nous y sommes, je vois à la première page que le pourcentage de la dépréciation de l'usine, pour 1955, a été de 2.6 et de 6.1, en 1960. Est-ce à cause des grands changements dans les moulages, et le reste, ou d'autres changements dans votre usine que la dépréciation est de presque deux fois et demie plus élevée?

M. DAIN: Il faut diviser en deux la réponse à cette question. D'une part, il y a eu l'augmentation dans les frais d'outillage. Pour le nouveau tracteur, nous pensons que, en fin de compte, les frais d'immobilisation seront plus élevés qu'auparavant et, par contre, nous espérons que les frais directs de main-d'œuvre seront réduits d'autant. Cependant, pour cette année, ce pourcentage de 6.1 p. 100 est vraiment modifié par un volume moins élevé en 1960. Nous ne prévoyons donc pas que ce pourcentage soit applicable aux années à venir.

M. KORCHINSKI: Comment se manifeste l'influence du volume dans la dépréciation?

M. DAIN: Nous n'avons pas vendu beaucoup de tracteurs en 1960. Les frais de dépréciation sont des frais fixes. Sous l'angle de la dépréciation, chaque tracteur coûte davantage.

M. KORCHINSKI: A la page 6 de votre rapport, vous dites que le profit de tous les manufacturiers des États-Unis a baissé de 10.2c. par dollar à 6.5c. Voici ma question: quelle est, dans ce chiffre, la part des biens immobiliers? Y a-t-il eu une réévaluation de votre usine? Autrement dit, supposons qu'une fabrique de machines vaille $1,000, en 1960, et qu'en faisant une réévaluation, en 1961, la valeur atteigne $1,500. Quelle part de valeur réelle a-t-on ajoutée à l'usine. Quelle somme est ajoutée par la réévaluation?

M. DAIN: D'après le mode de comptabilité en vigueur aux États-Unis, tous les biens durables sont évalués au prix coûtant, moins la dépréciation. Il n'y a pas d'appréciation.

M. KORCHINSKI: En d'autres termes, il n'y a pas d'augmentation normale dans tout cela?

M. DAIN: Non.

M. THOMAS: J'ai à poser plusieurs questions d'ordre général. Je veux d'abord demander si ces messieurs ont des chiffres au sujet du solde commer-

cial entre le Canada et les États-Unis, en ce qui concerne leur entreprise. Avez-vous des chiffres indiquant la quantité de machines qu'a produites la *John Deere* en vue de l'exportation et quelle proportion de vos machines qui sont exportées pour la vente au Canada?

M. CONNELL: Oui. Je pense qu'il est question de cela dans le mémoire et dans quelques-unes des remarques que j'ai faites. Tout d'abord, notre usine de Welland expédie environ 65 p. 100 de sa production aux États-Unis et 30 p. 100 au Canada. Si l'on établit la valeur de ce que Welland vend au Canada, on arrive à environ 3 millions de dollars.

M. THOMAS: Pour le Canada?

M. CONNELL: Oui, et la proportion de 5 p. 100 qui reste est expédiée outre-mer.

M. THOMAS: Pouvez-vous exprimer cela en argent? Il y aurait 3 millions de dollars pour le Canada?

M. CONNELL: Je vous donne les chiffres à l'instant. La proportion pour les États-Unis est d'environ 5.8 millions de dollars, celle du Canada est d'environ 2.6 ou 2.7 millions de dollars et il y a environ pour un demi-milion d'exportations outre-mer.

M. THOMAS: L'usine de Welland est-elle la seule que vous ayez au Canada?

M. CONNELL: Oui.

M. THOMAS: Quelle est, en argent, la valeur de ce que vous importez au Canada pour la vente?

M. CONNELL: Je crois qu'il en est question dans le mémoire. Ce serait 39 millions de dollars, moins 2.7 millions de dollars. Disons, à peu près 36 millions et demi.

M. L. KELLOGG (*économiste, «Deere & Company»*): Vous voulez dire les marchandises importées des États-Unis?

M. CONNELL: Oui, des marchandises importées. Rien ne vient d'outre-mer.

M. THOMAS: Si l'on considère l'ensemble du marché des machines en Amérique du Nord, quel est l'endroit le plus approprié et le plus avantageux du point de vue économique pour approvisionner ce marché?

M. CONNELL: Voilà une question très à propos. Je ne saurais y répondre qu'en donnant une opinion. Il semble que le centre de l'Ouest où se trouvent en ce moment la plupart de nos usines soit l'endroit d'où il est plus facile d'atteindre n'importe quel endroit des États-Unis et beaucoup d'endroits du Canada.

M. THOMAS: Le mémoire indique qu'une augmentation de la production tendrait probablement à faire diminuer le prix du produit. Une diminution des salaires au Canada aurait-elle pour effet d'y accroître l'exploitation de la *John Deere,* je veux dire sa production de machines?

M. CONNELL: S'il s'agit de réduire le coût de production de nos machines grâce à la diminution du coût de la main-d'œuvre, il est bien possible que, dans un tel cas, il y aurait une réduction des prix, à condition que d'autres éléments de prix de revient ne contrebalancent pas cette diminution.

M. THOMAS: Par contre, une augmentation au Canada, y compris une augmentation du personnel et du coût de la main-d'œuvre, entraînerait donc une diminution de votre production au Canada?

M. CONNELL: Je n'ai pas saisi la première partie de votre question.

M. THOMAS: On a dit que vos bénéfices, en 1960, ont été de 6 à 7 p. 100, n'est-ce pas?

M. DAIN: Par rapport à l'actif.

M. THOMAS: Oui. On dit ici, au sujet des bénéfices... Quelle page? Oui, c'est bien à la page 6.

M. DAIN: C'est la moyenne de 1959 à 1960.

M. THOMAS: Oui, la moyenne est de 6.1c. Ce calcul a-t-il été fait avant ou après le paiement des impôts de la société?

M. DAIN: Après.

M. THOMAS: Et ce bénéfice a été réparti entre les actionnaires?

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, je veux poser une autre question à propos des bénéfices. Sur votre feuille numéro 3 des données supplémentaires, il y a un graphique concernant les prix de vente, les salaires horaires et les prix du matériel. Je me demande ce que donnerait un graphique de ce genre au sujet de vos prix. Y aurait-il augmentation de 1950 à 1960? Vous avez dit que l'année 1959 a été la meilleure depuis 1950. La ligne serait-elle parallèle?

M. DAIN: La ligne aurait l'air d'une corde à linge trop molle.

M. HORNER (*Acadia*): En d'autres termes, les bénéfices ont été élevés en 1950, ils ont diminué au cours de la période qui a suivi, pour remonter ensuite, en 1959.

M. DAIN: Voilà. Il a fallu un volume d'affaires beaucoup plus grand, à la fin de la période, pour obtenir le même bénéfice qu'au début.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai encore une question. Au tableau n° 2 de la même brochure que vous avez distribuée, vous avez une liste de vos ventes en dollars constants de 1950.

M. DAIN: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Cela me porte à croire que votre volume de vente en dollars constants de 1950 s'est maintenu d'une façon relativement stable pendant toute la période de 1954 à 1956 et qu'il a atteint le point le plus élevé en 1959, n'est-ce pas?

M. DAIN: Vous avez raison.

M. HORNER (*Acadia*): De façon relative, ce serait le volume de votre production?

M. DAIN: Oui.

M. THOMAS: Le témoin pourrait-il nous donner le montant des immobilisations par employé?

M. DAIN: Nous pourrions faire le calcul.

M. CONNELL: Je pourrais vous le dire à quelques dollars près.

M. THOMAS: Très bien.

M. CONNELL: Ce serait pour la période allant jusqu'au 31 octobre 1960. Ce sont les derniers chiffres que nous ayons. A peu près $25,000 par employé.

M. THOMAS: Où se trouvent les usines à l'étranger, dont il est question à la page 2 et d'où proviennent environ 10 p. 100 des produits de la *John Deere*?

M. CONNELL: Il y en a une à Mannheim, en Allemagne, et une autre à Deux-Ponts, en Allemagne également. Nous en avons une à Monterey, au Mexique, outre une usine de montage à Rosario, en Argentine. Voilà en quoi consiste notre rayonnement à l'étranger, à part Welland.

M. THOMAS: Où avez-vous dit que se trouvait la deuxième?

M. CONNELL: A Deux-Ponts, en Allemagne.

M. THOMAS: En Allemagne, dites-vous?

M. CONNELL: Oui.

M. THOMAS: Vous en avez deux en Allemagne.

M. CONNELL: Précisément.

M. MILLIGAN: Fabriquez-vous toutes sortes de machines à Welland ou quelques-unes seulement?

M. CONNELL: Non. Nous fabriquons... M. Dain a peut-être la liste.

M. THOMAS: Votre entreprise fabrique-t-elle de tout? Vous avez une usine à Mexico et une usine de montage à Rosario, en Argentine.

M. CONNELL: A Rosario, il y a plus qu'une usine de montage. Nous ne faisons pas toutes les machines au Mexique.

M. THOMAS: Mais vous en fabriquez?

M. CONNELL: Oui.

M. MILLIGAN: Pourrais-je avoir une liste des machines que vous faites à Welland?

M. DAIN: Voici: en 1950, à Welland, l'on a fait des cultivateurs ou extirpateurs, des accessoires de semoirs, des moissonneuses-lieuses pour le maïs ou pour les céréales, des cultivateurs pour grandes cultures, des semoirs à céréales.

Cette année, en 1961, il y a des extirpateurs, des trémies de semoirs, des herses, des voitures de ferme, des moisonneuses-andaineuses, des houes mécaniques, des chasse-neige, des «gyramors» ou hachoirs rotatifs, des triqueballes, des bulldozers et des chargeurs.

M. CONNELL: Il y a un autre article que nous n'avons pas mentionné, l'élévateur aérien à action latérale, qui est un produit industriel.

M. DOUCETT: Que pensent les témoins de l'indice des prix de gros du Bureau fédéral de la statistique pour le fer et ses produits, la période allant de 1935 à 1939 étant prise comme base de 100? Depuis dix ans, de 1949 à 1960, l'augmentation a été de 45.8 p. 100. Pendant la même période, l'augmentation, dans le cas de la main-d'œuvre, a été de 99.3 p. 100, et de 268.5 p. 100, dans le cas des impôts. Ces chiffres ont été donnés l'autre jour. Je me suis demandé ce qu'ils sont dans votre cas, pendant la même période, au Canada, évidemment.

M. KELLOGG: La période de base dont vous vous servez s'étend de 1935 à 1939.

M. DOUCETT: Oui, comme base de 100. L'augmentation portait de 1949 à 1960.

M. KELLOGG: Je n'ai pas pas exactement cette comparaison; mais la feuille de données n° 8 porte sur l'année 1950 qui est presque la même chose.

M. DOUCETT: Oui, c'est assez près.

M. KELLOGG: La feuille n° 8 a trait aux États-Unis. C'est ce que vous avez demandé, une comparaison avec les États-Unis?

M. DOUCETT: Non. J'ai demandé comment vos chiffres du Canada se comparent avec ceux-là.

M. KELLOGG: Nous n'avons pas ce renseignement.

M. DOUCETT: Vous l'avez en ce qui concerne les États-Unis?

M. KELLOGG: Vous voulez dire notre augmentation aux États-Unis. Je n'ai pas cela non plus. Nous avons un indice fondé sur nos propres prix, ceux que nous payons pour une grande variété de marchandises. Sur la feuille n° 3, nous avons donné le total de nos prix, sans en donner le détail.

M. DOUCETT: Vous ne sauriez dire quel a été le pourcentage de l'augmentation pour le fer et ses produits?

M. KELLOGG: Non, mais je pourrais obtenir le renseignement. Nous ne l'avons pas ici.

M. DOUCETT: Ni pour les salaires, ni les impôts? Pourriez-vous nous fournir les trois?

M. KELLOGG: Il s'agit des augmentations concernant la société *Deere*?

M. DOUCETT: Oui, pour le fer et ses produits.

M. KELLOGG: Le fer, l'acier et les impôts.

M. DOUCETT: Oui, y compris les salaires des employés et les impôts.

M. KELLOGG: Nous avons donné l'augmentation des salaires dans la feuille n° 3.

M. DOUCETT: Pour quelle période?

M. KELLOGG: La feuille n° 3 indique les salaires payés à l'heure, de 1950 à 1960, y compris tous les avantages accessoires; on a là les augmentations que nous avons payées et il est dit que l'augmentation a été de 81 p. 100.

M. DOUCETT: Pourquoi?

M. KELLOGG: Pour les salaires.

M. DOUCETT: Pour une période de dix ans?

M. KELLOGG: Oui, de 1950 à 1960.

M. DOUCETT: Ce qui fait un écart de 19 p. 100. Quelle serait la moyenne du taux à l'heure?

M. KELLOGG: A peu près $2.50. Le total est d'environ $3.50 et la marge de $1 est pour les avantages accessoires.

M. DOUCETT: Vous avez dit $3.50.

M. KELLOGG: A peu près.

M. DOUCETT: Un dollar pour les avantages accessoires?

M. KELLOGG: Oui. Ce sont des chiffres approximatifs.

Le PRÉSIDENT: Nous allons maintenant suspendre la séance pour la reprendre ici même, à deux heures et demie.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

LUNDI 22 mai 1961

Le PRÉSIDENT: Lors de la suspension de la séance, je crois que M. Doucett interrogeait les témoins. Avez-vous fini, monsieur Doucett?

M. DOUCETT: Oui, pour le moment. Je ne veux pas accaparer le temps du Comité.

Le PRÉSIDENT: M. Korchinski.

M. KORCHINSKI: A la page 2 de votre mémoire, vous avez indiqué le nombre de tracteurs produits dans votre industrie, en 1960, en disant que ce nombre n'égalait que 8 p. 100 de celui des voitures Chevrolet, Corvair, et le reste. Croyez-vous que c'est un juste pourcentage du marché, si l'on considère qu'aux États-Unis, sauf erreur, seulement 8 p. 100 des gens se consacrent à l'agriculture et que, pour le Canada, la proportion n'est que de 11 p. 100? Si vous avez 8 p. 100, c'est donc à peu près tout ce que vous pouvez espérer obtenir. L'industrie de l'automobile, par exemple, a toute la population comme clientèle. Pensez-vous que la comparaison soit juste?

M. KELLOGG: Je pense que ce que nous voulons établir, c'est qu'en comparaison des industries qui produisent en série, la machinerie agricole ne se produit pas de la même façon. Il n'est pas question de pourcentage trop grand ou trop petit, mais il s'agit de considérer que de toute la machinerie agricole, de tous les tracteurs, il n'y a qu'une proportion de 8 p. 100 qui soit de la production en série au sens de la production des voitures automobiles, encore que cette proportion de 8 p. 100 soit répartie entre huit sociétés, par opposition à Ford ou Chevrolet. C'est ainsi que, dans le cas des 160,000 tracteurs produits l'an dernier par huit fabricants, par exemple, nous avons voulu indiquer que ce n'était pas vraiment de la production en série, au sens ordinaire.

M. KORCHINSKI: Je comprends maintenant. L'autre question a trait à quelques-unes des données statistiques qu'on nous a fournies, ce matin. Je remarque qu'en 1950 vous aviez un personnel de 25,000 employés. En 1960, il a monté à

27,000, alors qu'en 1955 il n'était que de 21,000. Je me demande s'il est juste de supposer que votre production a augmenté, sinon à quoi faut-il attribuer l'augmentation du personnel qui s'est produite, par exemple, de 1950 à 1960? Il a pu y avoir des variations de bas en haut et de haut en bas. Mais quand je vois qu'en 1955, vous aviez 21,000 employés, je me demande si la baisse qui s'est produite a été l'effet de l'automatisation, après quoi vos ventes se sont accrues. A quoi faut-il attribuer tout cela? Je pense qu'en ayant devant nous les dix années au complet, il serait plus facile d'avoir une idée d'ensemble.

M. DAIN: En 1954 et en 1955, années qui se situent au milieu de cette décennie, il y a eu fléchissement dans les ventes et dans la production, ce qui a évidemment influé sur l'emploi. En 1950, la production a été relativement élevée, ainsi qu'en 1960. En 1954 et 1955, elle a été relativement bien inférieure à celle des deux autres années.

M. KORCHINSKI: Ainsi donc, l'automatisation n'a pas entraîné la mise à pied de trop d'employés?

M. DAIN: C'est bien difficile à dire, car il faudrait savoir combien d'employés il eût fallu en 1960, s'il n'y avait pas eu accroissement de l'automatisation, comme vous dites, ou si l'on n'avait pas placé plus de fonds dans les machines-outils, et le reste, pendant cette période de dix ans. Nous n'avons vraiment nul moyen de le savoir.

M. KORCHINSKI: Mais pouvez-vous nous donner une idée de l'expansion qu'a prise votre production de machines, et ainsi de suite? Pouvez-vous nous dire dans quelle mesure l'usine a accru son exploitation?

M. CONNELL: Je crains de ne pouvoir répondre à cette question directement. Pendant les dix années en question, je sais que nous avons introduit de nouvelles machines; mais, dans quelle mesure, je l'ignore tout à fait.

M. MILLIGAN: L'automatisation a-t-elle permis de réduire le nombre des employés ou si la production a plus ou moins augmenté avec le même nombre d'employés?

M. DAIN: Ici encore, monsieur, il faudrait savoir combien nous aurions d'employés aujourd'hui, si nous n'avions pas fait de placements dans les machines-outils. Je pense que c'est bien difficile à évaluer. Toutefois, l'on peut dire que, pour le volume actuel de production, nous aurions maintenant plus d'employés à l'usine si nous n'avions pas fait de mises de fonds pendant cette période de dix ans.

M. MONTGOMERY: A ce propos, dans quelle mesure la production des machines agricoles, à votre usine du Canada, pourrait-elle être mécanisée ou soumise à l'automatisation?

M. DAIN: Cette question se rattache à la première au sujet de la production en série. On ne peut aller au-delà d'une certaine limite dans les placements de fonds, quand la production d'une machine particulière est faible. Où se trouve cette limite? Tout dépend de chaque machine en particulier. Et il est difficile de généraliser. C'est pour cela que nous ne pouvons aller aussi loin que les fabricants d'automobiles dans le remplacement de la main-d'œuvre par des machines-outils, parce que la production est trop faible pour que ces placements supplémentaires soient rentables.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Doucett, vous voulez poser une question sur le même sujet?

M. DOUCETT: Au moment d'ajourner, ce matin, je demandais quelle avait été l'augmentation du coût des matières premières, de la main-d'œuvre, des impôts, et le reste. A la fin, on a répondu, si je ne me trompe, que le coût moyen de la main-d'œuvre avait été de $3.50 l'heure, dont $1 était pour les avantages accessoires, si j'ai bien compris. Serait-il possible de nous dire si le coût des avantages accessoires a monté en proportion du coût de la main-d'œuvre et aussi en quoi consistent ces avantages?

M. KELLOGG: Permettez que je divise la question: d'abord, prenons le salaire horaire pour les heures normales de travail. En 1950 (si, encore une fois, nous pouvons nous servir de deux extrémités), le taux était de $1.53 et, en 1960, il était de 2.54. Il s'agit ici du travail pendant les heures régulières. Il y a donc eu une augmentation de $1.01. Au moment où le taux dans les heures régulières de travail était de $1.53, le coût total de la main-d'œuvre, y compris les avantages accessoires que j'expliquerai tantôt, était de $1.95. Ce taux s'est accru au point d'atteindre en moyenne $3.53, en 1960. La marge entre $1.53 et $1.95 était de 42c.; maintenant, elle est de $1. L'ensemble des avantages accessoires a donc augmenté de plus de 100 p. 100.

L'écart entre les salaires horaires pour le travail accompli pendant les heures régulières et le total du coût de la main-d'œuvre, par heure, par ouvrier, est attribuable à bien des éléments. Il comprend toutes les rétributions versées aux travailleurs, plus les prestations de pension, les impôts de sécurité sociale, les accidents du travail, l'assurance-vie collective, les prestations supplémentaires de chômage, d'hygiène et d'accident, outre les jours de congé, les vacances payées, les bonis, ainsi que le surtemps et les salaires compensateurs. Il y a tout cela.

M. DOUCETT: Tout cela aux États-Unis; mais vous n'accordez pas tous ces avantages à votre usine du Canada, n'est-ce pas?

M. KELLOGG: Oui, tout cela. Et quand je dis tout, je ne suis pas certain de chacune des choses, mais nous payons la plupart d'entre elles ici, à des taux qui varient légèrement. Nous n'avons pas les chiffres équivalents pour Welland; mais je pense qu'en établissant une comparaison avec les taux canadiens, ceux-ci étaient bien loin des autres au début, bien qu'ils aient eu tendance à les rattraper. En d'autres termes, ils ont augmenté à un rythme plus rapide; cela doit inévitablement se produire, car s'il y a augmentation aux États-Unis, il est manifeste qu'il en sera de même au Canada, l'augmentation étant même un peu plus rapide, comme c'est le cas ici.

M. THOMAS: Une autre question, s'il vous plaît. Pouvez-vous nous donner les chiffres comparatifs d'aujourd'hui? Ceux-ci concernent les États-Unis, je pense.

M. DAIN: Oui.

M. KELLOGG: Oui, c'est le total relatif à la production, y compris Welland.

M. THOMAS: L'ensemble?

M. KELLOGG: Oui.

M. THOMAS: Vous n'avez pas les chiffres de Welland, séparément?

M. KELLOGG: Non.

M. THOMAS: Je voudrais comparer les chiffres des États-Unis avec ceux du Canada.

M. MILLIGAN: Je pense qu'une société a prétendu que la moyenne était de $2.19. Ce chiffre se compare-t-il avec ce que vous payez à Welland?

M. DAIN: J'ai quelques chiffres qui donnent une comparaison annuelle, si cela peut vous être utile; je puis aussi vous donner les pourcentages entre les États-Unis et le Canada, ce que vous désirez sans doute. Il ne s'agit pas nécessairement de Welland, mais de tout le Canada. Au début de la période, en 1950 et 1951, les appointements au Canada étaient dans la proportion de 66 ou 67 p. 100 de ceux des États-Unis. Au Canada, le coût horaire équivalait chaque année à environ 72 p. 100 de celui des États-Unis. Depuis environ deux ans, l'appointement par employé canadien équivaut à environ 85 p. 100 de celui des États-Unis.

M. DOUCETT: Quelle différence faites-vous entre les salaires horaires et les appointements? Dans un cas, vous parlez d'appointements et, dans l'autre,

de salaires horaires. Est-ce la distinction à faire entre celui qui travaille à salaire et l'employé de bureau?

M. DAIN: Il s'agit de tous les employés qui touchent des appointements, les commis, et le reste. Les chiffres comparatifs pour les employés payés à l'heure s'établiraient à environ 90 p. 100, de 87 à 90 p. 100 du chiffre relatif aux États-Unis. Mais cela ne tient pas compte des avantages accessoires, pour lesquels je n'ai pas de chiffres ici.

M. FORBES: Quand votre usine de Welland a-t-elle été établie?

M. DAIN: *Deere and Company* a acheté l'usine en question quand la présente société a été établie, en 1911. Mon grand-père a établi l'usine en 1906 ou 1907.

M. FORBES: Quelles machines fabriquez-vous? Des tracteurs?

M. DAIN: Non, monsieur, tous les tracteurs sont fabriqués aux États-Unis.

M. FORBES: Des moissonneuses-batteuses?

M. DAIN: Elles sont également fabriquées aux États-Unis.

M. FORBES: Produisez-vous des presses à fourrage?

M. DAIN: A Welland, nous fabriquons des cultivateurs, des herses, des voitures de ferme, des moissonneuses-andaineuses, des houes mécaniques, des chasse-neige, des «gyramors», des triqueballes, et le reste.

M. FORBES: Fabriquez-vous des bulldozers?

M. DAIN: Oui.

M. FORBES: Ceux-ci font partie du matériel industriel lourd?

M. DAIN: Oui, mais nous en vendons pour servir à des fins agricoles.

M. KORCHINSKI: Comment se compare le coût des matières premières, par exemple, de l'acier, utilisées à Welland et aux États-Unis?

M. DAIN: Je ne sais pas au juste; je dirais qu'il est à peu près le même, qu'il ne diffère pas beaucoup.

M. KORCHINSKI: Je vois dans votre pourcentage du prix de revient, sous le titre de prix de vente, par exemple, qu'à l'exception des tracteurs, des moissonneuses-batteuses, des presses à fourrage, et ainsi de suite, le pourcentage du prix du matériel est moins élevé. Est-ce parce qu'il faut moins de matériel pour ces machines ou bien est-ce relatif, parce que le coût des matières dont vous vous servez ne monte pas aussi vite que le coût de la main-d'œuvre, par exemple, ou les autres dépenses?

M. DAIN: Cela est difficile à dire, à moins de prendre une machine en particulier et d'en faire une analyse plus détaillée que je ne saurais le faire. Peut-être est-ce attribuable aux changements dans les quantités et les matières utilisées, ou les sortes de matières, car le prix du matériel a augmenté.

M. KORCHINSKI: Considérons, par exemple, la moissonneuse-batteuse.

M. DAIN: Ce pourcentage ne veut pas dire que le coût total du matériel n'a pas augmenté durant la période s'étendant de 1954 à 1960.

M. KORCHINSKI: Je comprends. Toutefois, proportionnellement à l'ensemble du coût de production, ce prix n'a pas augmenté aussi rapidement que d'autres qui entrent dans le prix de revient définitif. Utilise-t-on moins de matériel? Cela a-t-il une répercussion sur le prix de revient?

M. DAIN: Oui, si nous utilisons du matériel moins dispendieux que durant la période antérieure.

M. KORCHINSKI: Par exemple, le coût du tracteur a monté dans la seule année de 1960. Est-ce parce que vous avez fabriqué un nouveau modèle et que cela a entraîné l'utilisation de matières différentes et plus dispendieuses?

M. DAIN: Les chiffres concernant les tracteurs sont déformés par suite de la fermeture de l'usine, l'an dernier. Mais les chiffres de 1959, qui sont comparables, ne sont pas bien différents.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions?

M. GUNDLOCK: Au sujet de la dépréciation de l'usine, je constate qu'elle semble baisser. C'est ainsi que le tracteur baisse de 2.4 à 1.8 pour monter à 6.1; puis, là, il est question des moissonneuses-batteuses, je constate qu'il s'agit d'une autre usine.

M. DAIN: Toute la dépréciation relative aux immobilisations dans l'usine et les bâtiments, les machines-outils, les matrices, les gabarits, et le reste; il pourrait y avoir une marge d'une machine à l'autre.

M. GUNDLOCK: Ce matin, vous avez dit, au sujet des tracteurs, à la première page, qu'il s'agissait de la dépréciation; plus tard, vous avez dit qu'il vous fallait séparer le prix de revient de la dépréciation, à cause des méthodes de vérification comptable appliquées aux États-Unis. Je ne saisis pas très bien ici. S'agit-il du coût de production et de la dépréciation? Sinon, pourquoi ne pas avoir séparé l'une de l'autre? Je ne comprends pas.

M. DAIN: Je ne saisis pas tout à fait votre question. Ce chiffre-ci représente uniquement la dépréciation, une partie du prix de revient, le montant de la dépréciation appliquée à ce genre de machine pendant l'année indiquée. C'est tout.

M. GUNDLOCK: Quelle est alors la différence entre 1959 et 1960.

M. DAIN: Pour les tracteurs?

M. GUNDLOCK: Non, à la même usine, le même tracteur, 1.8, en 1959, et 6.1, en 1960. Vous avez expliqué que vous aviez fermé vos portes pour changer l'outillage, et le reste. Mais pourquoi la dépréciation de l'usine seulement ferait-elle un tel bond?

M. DAIN: Pour deux raisons: d'abord, parce que nous avions fait de gros placements dans les installations pour les tracteurs et les immobilisations nécessaires à la production des tracteurs; ensuite, en 1960, nos ventes de tracteurs ont diminué, de sorte que chaque tracteur vendu comportait une plus forte proportion du prix de revient.

M. MONTGOMERY: Ce chiffre est fondé sur la valeur des produits vendus, d'après ce que je vois.

M. DAIN: Oui, il y a le volume des produits vendus qui exerce une influence. Toute diminution dans ce volume changerait la situation et ferait monter la proportion.

M. SOUTHAM: A propos des appointements et des salaires, une idée me vient à la suite de ce qui s'est dit ici auparavant et de ce que contient un mémoire que doivent présenter les représentants du monde ouvrier. En lisant le mémoire, j'ai l'impression qu'on veut amoindrir ce que représente le coût de la main-d'œuvre dans le prix de revient. Toutefois, si j'étudie le tableau, il me semble qu'on soit bien d'avis que le coût de la main-d'œuvre a augmenté et que cette augmentation fait partie du coût de production des machines. Auriez-vous des preuves à ce sujet?

M. DAIN: Considérons la ligne relative à la main-d'œuvre employée à la semaine, à l'usine, en 1960. Nous voyons qu'elle représente à peu près 15 p. 100 du coût de production du tracteur. Ajoutons à cela tout ce qui a trait à la main-d'œuvre, y compris les employés touchant des appointements, et nous verrons que le coût de la main-d'œuvre que représente la fabrication des tracteurs dans notre entreprise équivaut à environ 26½ p. 100. Il s'agit donc d'une partie importante du coût du tracteur. Je puis signaler aussi que, dans les chiffres concernant le matériel, il y a une large part de main-d'œuvre utilisée

par nos fournisseurs. Nous payons la main-d'œuvre de tous nos fournisseurs de matières premières. Conséquemment, la proportion du coût de la main-d'œuvre dans les tracteurs est beaucoup plus élevée que 26½ p. 100.

M. SOUTHAM: Certains témoins antérieurs ont divisé en quatre parties principales tous les éléments de coût de production: le matériel, la main-d'œuvre, les appointements et les frais d'entretien de l'usine et de production, insistant, en outre, sur le transport. Dans le total que vous avez ici, il n'est nullement question du transport. Dans quelle catégorie de chiffres est-il inclus? Je songe en ce moment au transport des matières premières servant à la production. Y a-t-il des chiffres particuliers là-dessus?

M. DAIN: Il s'en trouve parmi les chiffres se rapportant au coût de la main-d'œuvre payée à la semaine. Il s'agit des salaires payés à ceux qui manutentionnent le matériel dans l'usine, depuis l'endroit où il est reçu jusqu'à celui où se fait l'expédition. Les frais d'expédition sont inclus sous la rubrique T.V. et G. et ils font partie des chiffres relatifs aux appointements et salaires. Les frais de transport des matières que nous achetons, je ne sais pas au juste où ils se trouvent. Ils se trouvent dans le coût du matériel ou dans le poste intitulé «autres», sous la rubrique des dépenses de l'usine.

M. CONNELL: Ils se trouvent dans le matériel.

M. KORCHINSKI: Que veulent dire les initiales T.V. et G.?

M. CONNELL: Transport, vente et généralités.

M. MILLIGAN: Est-ce que les frais de transport sont inscrits au compte de la main-d'œuvre?

M. CONNELL: Pour le matériel dans l'usine. Le transport des produits expédiés à l'extérieur est aux frais du concessionnaire.

M. MILLIGAN: La proportion de 26 p. 100 que vous avez attribuée au coût de la main-d'œuvre comprendrait aussi vos frais de transport?

M. CONNELL: Non, uniquement le déplacement du matériel dans l'usine, car ce que coûte le transport du matériel provenant des fournisseurs est compris dans le prix d'achat de ce matériel.

M. SOUTHAM: Je veux poser une autre question, mais je ne le ferai que lorsque nous en serons au crédit et au financement.

M. KNOWLES: Au sujet de l'usine d'Argentine, est-ce uniquement une usine de montage?

M. CONNELL: Précisément, une usine de montage.

M. KNOWLES: J'ai cru comprendre précédemment (je ne sais si j'ai lue cela ou si quelqu'un me l'a dit) que vous pourriez vendre beaucoup plus d'articles manufacturés, de machines, et le reste, si votre prix de revient ou votre prix de vente diminuait d'environ 25 p. 100. Vous dites que la production en série n'est pas un élément très important dans le cas de la machinerie; mais, si vous pouviez augmenter vos ventes d'un quart, cela aurait de fortes répercussions sur le prix de la machinerie, n'est-ce pas?

M. CONNELL: Parlez-vous surtout de l'Argentine?

M. KNOWLES: Je songe à nos marchés d'exportation, en général, tout simplement l'Amérique du Sud, par exemple.

M. CONNELL: Si vous voulez parler de l'Argentine (je suis assez au courant de la question), le transport vers ce pays coûte très cher. On ne peut donc y importer très peu de machines. Des petites usines y fabriquent des charrues, des pulvériseurs à disques, des semoirs à céréales. On importe bien peu de machines en Argentine.

M. FORBES: A la page 4, vous dites que des articles sont expédiés à vos concessionnaires, d'après une entente selon laquelle ils n'ont pas à payer les

machines tant qu'elles ne sont pas vendues aux cultivateurs. Cette pratique s'applique-t-elle aux pièces d'entretien et de rechange tout autant qu'aux machines neuves?

M. TRIMBLE: Non, uniquement aux machines neuves. Les concessionnaires doivent acheter les pièces de rechange.

M. FORBES: Ensuite, vous dites qu'il est bien entendu que les prix dont il sera question seront des prix de gros. Il s'agit du prix de détail que vous paient les revendeurs, non pas du prix qu'ils exigent des cultivateurs. Êtes-vous d'avis que la marge de bénéfices est trop grande entre le prix de gros et le prix de détail de vos concessionnaires?

M. TRIMBLE: Je pense que, dans le mémoire que les concessionnaires ont présenté l'autre jour, ils ont tenté de démontrer que leur bénéfice se ramenait à peu de chose. Je ne crois pas qu'un grand nombre de concessionnaires fassent fortune. Quoi qu'il en soit, les bons hommes d'affaires s'améliorent.

M. FORBES: Quant à ce nouveau tracteur dont on a parlé, le fabriquez-vous tout entier vous-mêmes, y compris le moteur, ou si vous achetez ce moteur?

M. CONNELL: Nous fabriquons le moteur. Mais je ne saurais dire que nous fabriquons tout le tracteur, puisque, tout comme les autres fabricants de tracteurs, nous devons acheter certaines pièces?

M. FORBES: Vous comparez ce tracteur au modèle B, n'est-ce pas?

M. CONNELL: Oui.

M. FORBES: Vous comparez ce nouveau tracteur que vous avez introduit avec le modèle B que vous vendiez auparavant?

M. CONNELL: Oui.

M. FORBES: Et le prix du nouveau est $2,122?

M. CONNELL: Oui.

M. FORBES: En 1958, votre modèle B portait-il le numéro 520 ou 620?

M. CONNELL: Le modèle de 1958 portait le numéro 520.

M. FORBES: Le prix mentionné ici est $3,739, moins le prix que vous demandez aux concessionnaires, selon la liste de prix du concessionnaire, n'est-ce pas?

M. CONNELL: Je ne saurais dire, car je n'ai pas cette liste.

M. FORBES: En 1958, c'était le numéro 520 que vous vendiez $2,033. Je tentais d'établir si le prix de vos tracteurs baissait.

M. CONNELL: Je ne saurais dire cela. Dans notre brochure, nous avons seulement remonté au tracteur de 1935, le modèle B, dont nous avons suivi l'évolution jusqu'au tracteur 2010 d'aujourd'hui. Nous sommes partis du modèle B, en passant par le modèle 50, le 520 et le 530 jusqu'au 2010. Tous ces tracteurs avaient des accessoires comparables. Il ne s'agissait pas de tracteurs pour la grande culture. Celui de 1935 ne pouvait faire que certains travaux. Le tracteur n° 2010 d'aujourd'hui, équipé comme l'était le modèle B de 1935, se vendrait maintenant $2,122 (prix de gros, non pas prix de détail), selon la valeur actuelle de notre dollar. D'autre part, comme nous l'avons dit ce matin, le modèle B de 1935, selon la valeur actuelle de notre dollar, se vendrait $1,644 (prix de gros). Autrement dit, le prix, en dollars réels, pour un tracteur comparable, ne serait augmenté que de 25 p. 100.

M. FORBES: Les prix que vous mentionnez dans ce catalogue sont donc les prix de la machine sans accessoires.

M. CONNELL: Oui. Nous parlons du vieux modèle B de 1935, dont il était question tantôt, qui était muni d'une prise de force motrice.

M. FORBES: Vous savez que notre Comité a pour mission de déterminer pourquoi le prix des machines est si élevé et pourquoi il a augmenté aussi ra-

pidement depuis huit ou dix ans. Si vous pouviez entrer dans les détails et indiquer combien coûtent les parties composantes, le prix de détail, alors peut-être pourrions-nous déterminer si c'est votre prix ou la marge de bénéfice du concessionnaire qui sont trop élevés.

M. CONNELL: Vous demandez si la marge du concessionnaire est trop forte. Sauf erreur, M. Trimble a dit qu'elle ne l'est pas.

M. KELLOGG: Cela ne répond pas tout à fait à la question. Dans la première page du sommaire, que vous avez lue j'en suis sûr, il est dit que la puissance maximum à la barre s'est accrue de 215 p. 100, alors que le prix n'a augmenté que de 29 p. 100, soit une diminution de 59 p. 100 du coût par cheval-vapeur. Il est question de savoir exactement ce que le cultivateur achète. Exprimé en dollars comparables par cheval-vapeur, le prix a beaucoup diminué. Si un cultivateur veut obtenir plus de force motrice dans un seul tracteur, la puissance motrice contrebalance peu à peu ces augmentations. C'est ce qui est arrivé dans le cas du 2010. Il représente une diminution dans le coût par cheval-vapeur de près de 60 p. 100, ce qui, à la vérité, constitue une grande économie.

M. KORCHINSKI: Quel est, parmi les tracteurs que vous fabriquez, celui qui a la plus faible puissance motrice?

M. CONNELL: Trente-cinq chevaux-vapeur, le modèle 1010.

M. KORCHINSKI: Posons la question autrement. Dès 1935, fabriquiez-vous un tracteur de 35 chevaux-vapeur qui pouvait se comparer à votre modèle 1010, de 1960?

M. CONNELL: Je n'en suis pas très sûr.

M. KORCHINSKI: Je me demande si vous pourriez établir une comparaison entre le prix de revient d'un tracteur d'alors, et celui du tracteur 2010 actuel? Je voudrais établir un classement des puissances motrices, comparer la puissance motrice d'un tracteur de 1935 et celle d'un tracteur de 1961, et établir un rapport entre le prix des deux.

M. CONNELL: Je n'ai pas ce renseignement ici.

M. KELLOGG: Au bas de la page 12, nous comparons le modèle 2010 et le modèle B; mais nous le comparons aussi avec le modèle G qui, il y a dix ans, était comparable au modèle 2010 quant à la puissance. Il y a une augmentation de $100 seulement. C'est à peu près ce que vous demandez, même si ce n'est pas tout à fait cela.

M. SOUTHAM: Jusqu'ici, on nous a dit des choses intéressantes au sujet du crédit accordé pour l'achat des machines agricoles. Voici ce que je lis à la page 4 du mémoire:

> Beaucoup de cultivateurs achètent leurs machines à crédit. Ils n'ont pas toujours aisément les fonds nécessaires. Il nous a donc fallu combler cette lacune, ce qui a requis de gros capitaux. Nous faisons crédit aux cultivateurs depuis 42 ans.

Au cours de la discussion, ce matin, vous avez dit que ce financement coûtait moins 9.95 p. 100 par année.

M. CONNELL: Intérêt simple.

M. SOUTHAM: C'est un peu moins que le chiffre qu'a mentionné un témoin précédent. Et j'y pense, il vous a fallu vous occuper de financement. J'imagine que vous avez une filiale?

M. CONNELL: Pas au Canada.

M. SOUTHAM: Mais vous financez les cultivateurs canadiens?

M. CONNELL: Oui.

M. SOUTHAM: Par l'intermédiaire de votre filiale américaine?

M. CONNELL: Non, par l'entremise de notre fabrique canadienne. Nous n'avons pas de société de financement au Canada.

M. SOUTHAM: Ce chiffre de 9.95 p. 100 ne comprend pas seulement le coût du financement; j'imagine qu'il y a aussi un léger bénéfice?

M. TRIMBLE: Oui, monsieur.

M. SOUTHAM: En partant de ce principe, j'imagine que, s'il nous était possible d'accroître sensiblement le crédit agricole, nous allégerions ce lourd fardeau du financement que doit porter votre société et, indirectement, nous ferions baisser le prix que les cultivateurs payent leurs machines agricoles, Est-ce votre avis?

M. TRIMBLE: Certainement, grâce à la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles; si le cultivateur emprunte moyennant un intérêt simple de 5 p. 100, il peut réduire l'ensemble de son prix de revient plus qu'il ne le ferait en empruntant à 9.95 p. 100.

M. SOUTHAM: Voilà un domaine où le gouvernement du Canada devrait s'engager assez prochainement, semble-t-il?

M. TRIMBLE: Oui, je le pense.

M. GUNLOCK: Tout à l'heure, on a dit, sauf erreur, que vous ne payiez pas pour l'expédition à l'extérieur parce que les frais de transport sont au compte des concessionnaires. Peu après, vous avez dit que les machines étaient fournies en consignation aux revendeurs. Est-ce à dire que le concessionnaire ou revendeur paie le transport des machines qu'il a en consignation et que, s'il ne les vend pas, il vous les retourne?

M. TRIMBLE: A la vérité, nous payons le transport jusqu'à l'établissement du concessionnaire, qui paie le transport quand il vend la machine. Il perçoit le coût du transport en même temps que le prix de la machine.

M. GUNLOCK: Et s'il ne vend pas les machines, qu'arrive-t-il?

M. TRIMBLE: S'il ne réussit pas à les vendre, voulez-vous dire?

M. GUNLOCK: Qu'est-ce qui arrive s'il ne les vend pas? Le même principe s'applique-t-il dans le cas des pièces d'entretien?

M. TRIMBLE: Non. Le concessionnaire les achète fab succursale.

M. GUNLOCK: Y a-t-il des remboursements?

M. TRIMBLE: D'après notre méthode, les concessionnaires peuvent retourner une certaine proportion de leurs achats, chaque année.

M. GUNLOCK: Pouvez-vous indiquer cette proportion ?

M. TRIMBLE: C'est de 5 p. 100 des achats de l'année précédente.

M. GUNLOCK: A la pleine valeur?

M. TRIMBLE: Non, monsieur, il y a une réduction de 14 p. 100 sur ces pièces: 4 p. 100 pour la remise que nous avons accordée, à notre avis, et 10 p. 100 pour la manutention.

M. GUNLOCK: Pour revenir à ma première question, que se passe-t-il si le concessionnaire ne vend pas les machines qu'il a en consignation?

M. TRIMBLE: Si une machine ne se vend pas dans une région, on l'expédira ailleurs où elle se vendra.

M. GUNLOCK: A vos frais?

M. TRIMBLE: Oui.

M. KORCHINSKI: Après un certain temps, faut-il que le concessionnaire paie l'intérêt sur les machines qu'il n'a pas vendues?

M. TRIMBLE: Non.

M. FORBES: Combien de temps peut-il garder les pièces?

M. TRIMBLE: Aussi longtemps qu'elles n'apparaissent pas sur la liste des articles de retour.

M. FORBES: Combien de temps?

M. TRIMBLE: Tant qu'elles sont parmi celles qui se vendent rapidement.

M. FORBES: Est-ce six mois, un an?

M. TRIMBLE: Non.

M. FORBES: Deux ans?

M. TRIMBLE: Peut-être. Si nous avons une nouvelle machine accompagnée d'une série de pièces et si, après avoir eu ces pièces en stock deux ou trois ans, il ne réussit pas à les vendre, nous les rayons de la liste des articles en commission et il aura 45 jours pour les retourner.

M. FORBES: Quel est le prix de gros du nouveau tracteur 2010, à Winnipeg (Man.), par exemple?

M. CONNELL: D'après le prix de $2,122 que nous mentionnons dans le livre?

M. FORBES: Oui.

M. CONNELL: Ce serait $1,697.60. Pardon, $2,122 est le prix de gros. Il faut ajouter à cela les frais de transport.

M. FORBES: Jusqu'à Winnipeg?

M. CONNELL: Oui.

M. KORCHINSKI: Je veux poser une question au sujet des concessionnaires. Avez-vous diminué le nombre de vos revendeurs depuis dix ans, particulièrement dans l'Ouest du Canada?

M. TRIMBLE: Oui.

M. KORCHINSKI: Pouvez-vous dire de combien?

M. TRIMBLE: J'ai ici les chiffres. En 1951, nous en avions 732, et, en 1954, 819. Depuis lors, il y a eu diminution. En 1960, il y en avait 608 pour tout le Canada.

M. KORCHINSKI: Cela fait combien pour les provinces de l'Ouest? Avez-vous le détail?

M. TRIMBLE: J'ai le nombre pour chaque province: en Alberta, il y en avait 219, en 1951, et 166, en 1960; Hamilton: 186, en 1953, et 177, en 1960; à Regina (Sask.): 217, en 1951, et 143, en 1960; au Manitoba, 177, en 1951, et 122, en 1960.

M. KORCHINSKI: La diminution du nombre de vos revendeurs a-t-elle influé sur votre décision de supprimer quelques-uns de vos bureaux de distribution. Vous aviez autrefois un de ces bureaux à Yorkton; maintenant, le plus rapproché est à Winnipeg. Ce changement est-il attribuable à la diminution du nombre des revendeurs?

M. TRIMBLE: Yorkton est encore un point de distribution.

M. KORCHINSKI: Je pense qu'il y a eu un changement dans la ligne de conduite depuis dix ans.

M. TRIMBLE: Nous avons éliminé le bureau, mais nous avons encore un stock de machines à Yorkton.

M. KORCHINSKI: Mais le stock n'est-il pas restreint?

M. TRIMBLE: Il est limité en ce sens que nous n'y gardons pas tout un assortiment. Mais nous y avons les principales machines qui se vendent à cet endroit.

M. KORCHINSKI: Quelle influence ce changement a-t-il eu sur le prix? Cela a-t-il permis de réduire vos frais de production, de faire baisser de quelque façon ce qu'il en coûte au concessionnaire, et, par le fait même, au cultivateur?

M. TRIMBLE: Je pense que la seule façon de répondre à cette question est de dire quels auraient été nos frais, si nous n'avions pas recouru à certaines mesures comme celles-là. A un moment donné, nous avions cinq ou six centres de distribution en Saskatchewan. Nous avions un stock de pièces et de machines

à chaque endroit, et un personnel de bureau. Nous avons procédé à une réduction et je ne saurais dire ce que serait notre prix de revient, si nous n'avions pas agi de la sorte.

M. KORCHINSKI: Il s'agissait d'abord pour la société de réduire son prix de revient. C'était surtout cela?

M. TRIMBLE: Réduire le prix de revient.

M. KORCHINSKI: Le vôtre, je veux dire le coût de production, votre propre prix de revient.

M. TRIMBLE: Pour empêcher les prix de monter.

M. KORCHINSKI: Oui, je comprends cela.

Le PRÉSIDENT: M. Connell veut rectifier une chose qu'il a dite tantôt.

M. CONNELL: Tout à l'heure, parlant de notre usine d'Argentine, j'ai dit qu'on y faisait uniquement le montage des machines. Ce n'est pas uniquement cela, car nous fabriquons certaines pièces constituantes là-bas. Pour notre commerce dans ce pays, nous devons fabriquer nous-mêmes un certain nombre de pièces et nous importons les autres. Je ne saurais vraiment dire quelles sont ces pièces, mais je sais que nous en fabriquons en Argentine. Tout à l'heure, j'ai laissé entendre que nous avions uniquement une usine de montage en Argentine.

M. KNOWLES: Ce que je voulais savoir, c'est le coût de production de ces articles, en Argentine.

M. CONNELL: Je crains de ne pouvoir répondre à cette question.

M. KNOWLES: Vous n'êtes pas au courant de cela. Importez-vous certaines choses d'Argentine au Canada?

M. CONNELL: Non, rien.

M. HORNER (*Acadia*): Je m'excuse de revenir sur des questions déjà posées; mais à propos du graphique n° 4 (si c'est une répétition qu'on me le dise) feuille de données complémentaires, vous avez inscrit le mot «autres» dans la partie supérieure. Les chiffres de cette rubrique ont fait un saut considérable de 1949 à 1960. Pouvez-vous expliquer de quoi cela dépend?

M. DAIN: Si l'on me permet de répondre, monsieur le président, je dirai, monsieur Horner, que la raison principale est que l'année 1960 a été exceptionnelle. Nous avons eu de très fortes dépenses non renouvelables, l'an dernier, vu les changements apportés au tracteur; ces dépenses ont eu leur répercussion dans ces autres frais. Il n'est pas question d'une augmentation subite qui se maintiendra, du moins nous l'espérons.

M. HORNER (*Acadia*): En consultant le même tableau, une autre question me vient à l'esprit. Je vois que le montant attribué à la main-d'œuvre a augmenté constamment. J'ai égaré les chiffres que vous avez donnés ce matin concernant le nombre de vos employés, mais je crois qu'il a été relativement le même de 1950 à 1960. Est-ce bien cela?

M. DAIN: Oui, pour ce qui est du nombre d'employés.

M. HORNER (*Acadia*): C'est donc dire que l'automatisation n'a pris la place de personne... Il a peut-être déjà été question de cela.

M. DAIN: C'est encore vrai, sauf que 1960 a été une année exceptionnelle. Vous voyez que de 1950 à 1959, l'ensemble des frais de main-d'œuvre est passé de 30c. à 36c. par dollar obtenu de la vente, c'est-à-dire que les prix n'ont pas monté très rapidement. Pour la même période, mais jusqu'à 1960, le salaire horaire a augmenté de 81 p. 100. L'augmentation de nos frais par dollar obtenu de la vente n'a donc pas été aussi forte que notre augmentation du prix de revient par heure.

M. HORNER (*Acadia*): Dans le même graphique, je vois que le prix du matériel a augmenté très peu. Faut-il en déduire que les conceptions techniques des machines d'aujourd'hui requièrent moins de matériel?

M. DAIN: Il y a probablement certain matériel de substitution.

M. HORNER (*Acadia*): Selon vous, si vous étiez les seuls producteurs de machines agricoles du Canada ou de tout le continent nord-américain, diminueriez-vous le nombre de vos modèles de machines? L'augmenteriez-vous? Voilà une question générale, mais peut-être pouvez-vous nous donner une idée?

M. MONTGOMERY: Peut-être voudrait-il établis un monopole; je ne sais pas!

M. TRIMBLE: Je ne crois pas qu'on puisse réduire le nombre de modèles.

M. HORNER (*Acadia*): Vous ne devriez pas les réduire, dites-vous, si vous étiez le seul fabricant?

M. TRIMBLE: Quand nous modifions des accessoires ou en fabriquons de différents, c'est uniquement pour satisfaire aux exigences des cultivateurs. Nous aimerions bien mieux ne fabriquer qu'un seul et unique modèle. Nous réduirions sensiblement notre prix de revient; mais un seul modèle ne conviendrait présentement ni à l'Est, ni à l'Ouest. Même dans l'Ouest, il ne conviendrait pas à toutes les régions.

M. MILLIGAN: Le nouveau tracteur est-il destiné à toutes fins? Vouliez-vous réduire le nombre des modèles, parce que celui-là pourrait accomplir à peu près toutes les besognes?

M. TRIMBLE: Le tracteur 2010 comporte plusieurs modèles. Ce n'est pas un modèle unique. Il est de dimensions générales. Le 3010 est d'une autre dimension, ainsi que le 4010, tandis que le 1010 est plus petit. Cependant, dans chaque cas, il y a plusieurs modèles; certains pour les plantes en lignes, d'autres pour les travaux ordinaires; les uns ont un moteur diesel, et d'autres, un moteur au gas de pétrole liquéfié.

M. HORNER (*Acadia*): Une autre question, s'il vous plaît. Je lis à la page 3:

> Ce commerce comporte des risques et est sujet à bien des choses à éviter.

Serait-ce à dire que, vu les risques que comporte votre commerce, vous devez surveiller de beaucoup plus près vos profits et pertes que s'il s'agissait d'autres entreprises comportant moins de risques?

M. DAIN: C'est un peu comme dans le cas de l'exploitation agricole, monsieur Horner. Quand il sème, le cultivateur court un risque. Il ne peut dire ce qui se produira jusqu'au moment de la récolte, jusqu'à ce qu'il sache quel sera son prix de vente. Vers le mois de septembre, nous devons établir notre programme de production pour les ventes de l'année qui vient. Il faut fabriquer les machines aussi longtemps d'avance que cela. A ce moment-là, nous essayons de prévoir ce que seront nos ventes. Nous n'avons pas la chance de savoir vraiment combien de machines nous vendrons. Le risque est donc grand.

M. HORNER (*Acadia*): Je vous concède que l'exploitation agricole comporte beaucoup de risques; mais, pour prendre un exemple général—je songe au commerce de l'épicerie—dans ce commerce, vu que tout le monde se nourrit, la marge de bénéfice est faible. Mais le commerce des bijoux, par exemple: personne n'achète de bijoux à moins d'avoir de l'argent à dépenser. Voilà pourquoi l'écart est plus considérable et le bénéfice plus élevé sur les ventes. Je ne dis pas que le commerce de la *John Deere* se compare avec le commerce des bijoux; mais comme c'est un commerce qui comporte de plus grands risques, on s'attend à des bénéfices plus élevés dans les bonnes années.

M. DAIN: Dans ce genre de commerce, plus que dans tout autre, il faut de plus fortes mises de fonds pour obtenir un dollar de produit vendu. Voilà un élément de risque.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question, à poser, monsieur le président. Malheureusement, j'ai dû m'absenter, ce matin.

M. SOUTHAM: J'aimerais poser une autre question. Quand il s'agit de prévoir votre production pour la prochaine saison (vous ignorez si la récolte sera manquée, si les conditions de vente seront bonnes ou si quelques machines ne deviendront pas désuètes), pouvez-vous nous donner une idée de la façon dont vous tenez compte de tout cela dans le prix de revient? Par exemple, il faudra peut-être accorder des rabais aux concessionnaires pour leur permettre de disposer des machines l'année suivante. Quel pourcentage de l'ensemble des ventes rattacherez-vous à ce chiffre?

M. DAIN: Ce n'est pas nécessairement cela. Nous établissons notre prix de revient en fonction de celui de l'année précédente. Nous aurons des intérêts à payer, et tout le reste.

M. SOUTHAM: Cela fait-il partie de l'ensemble? Pouvez-vous avoir une idée à ce sujet?

M. TRIMBLE: Aucun élément de ce genre n'entre dans le prix. Il en est tenu compte dans les bénéfices.

M. CONNELL: Non pas quand on établit les prix.

M. SOUTHAM: Je me demandais si vous teniez compte de ce frais divers.

M. HORNER (*Acadia*): Une autre question que je veux poser se rapporte aux essais. La *John Deere* fait probablement ses propres essais sur place; elle a sans doute des fermes où elle fait l'épreuve d'un grand nombre de machines, lorsqu'il y a changement de modèle, par exemple. Nous avons lieu de croire que tous ses tracteurs sont éprouvés. Avez-vous des fermes où vous faites des essais?

M. CONNELL: Oui. Dès le début, chaque machine, le prototype, une machine d'expérimentation, est essayée à divers endroits du pays et soumise à toutes les conditions dans lesquelles elle sera utilisée, pensons-nous. Bien plus, parfois, avant de fixer le prix d'une machine, nous en fabriquons une série antérieure à la production proprement dite. Nous confions même ces machines à quelques cultivateurs afin de voir si elles ont des défauts. Si l'épreuve est satisfaisante après avoir été soumises, je le répète, à toutes les conditions dans lesquelles elles seront utilisées, croyons-nous, on en commence la production.

M. HORNER (*Acadia*): Si j'ai demandé cela (je voulais savoir exactement dans quelle mesure vous faisiez des essais), c'est parce que, à notre dernière séance, le gouvernement de la Saskatchewan a présenté un mémoire où l'on disait que des stations d'essais ont été établies là-bas. J'ai posé des questions au sujet d'une moissonneuse-andaineuse jumelée au sujet de laquelle un dépliant avait été distribué. A propos de cette andaineuse, on nous a dit que le fabricant en avait vendu un certain nombre en Saskatchewan; mais à peu près au moment où l'Administration de la machinerie agricole de la Saskatchewan terminait les essais de cette andaineuse, le fabricant décidait de la retirer du marché. Ne serait-ce pas à dire que les essais ont été faits une fois la machine mise en vente? Dans ce cas particulier, je suis heureux de dire qu'on a remis leur argent aux cultivateurs. Mais je voudrais bien savoir si les machines sont éprouvées avant d'être offertes aux cultivateurs.

M. CONNELL: Oui, monsieur, nous faisons les essais au meilleur de notre connaissance.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce que vous avez beaucoup de relations avec le service des essais de l'Administration de la machinerie agricole du gouvernement de la Saskatchewan?

M. CONNELL: A ce sujet, je dirai que nous avons collaboré avec le groupe de la Saskatchewan, qui, sauf erreur, a fait l'essai de quatre de nos machines. Mais

ces essais ont été faits longtemps après les nôtres. Je ne saurais dire à quel point ces essais ont été réussis. Nous avons collaboré et c'est ce que nous nous proposons de continuer à faire tant qu'on fera ces essais là-bas.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne veux pas insister là-dessus; mais j'ai remarqué que ce service a fait l'essai d'une presse à foin avec laquelle on a produit 31,000 balles. Je m'y connais un peu en fait de presses. On a même dit que la machine était à moitié usée. Il semble donc qu'on fasse là-bas des épreuves très poussées. Vous a-t-on déjà fait des recommandations qui ont surpris ceux qui font vos propres essais?

M. CONNELL: Uniquement pour ce qui est des quatres machines dont j'ai eu connaissance, je dirais non.

M. HORNER (*Acadia*): Je veux maintenant poser une ou deux questions sur un autre sujet, monsieur le président. Il s'agit des matières brutes. Pouvez-vous renseigner le Comité sur la façon dont vous obtenez le minerai de fer? Peut-être cela ne relève-t-il pas de vous. Dans ce cas, n'hésitez pas à le dire, parce qu'il en est question sous la rubrique du matériel indiqué dans le graphique que vous nous avez remis. Voici ce que je veux savoir: le prix du minerai de fer extrait de la mine a-t-il augmenté ou est-il resté le même? Le prix du minerai de fer, aux acéries d'Hamilton ou de Detroit (c'est là, si je ne me trompe) a-t-il augmenté à ces deux endroits, ou, quand vous parlez de matériel ici, s'agit-il du produit tel que vous l'achetez, le produit laminé?

M. CONNELL: Nous parlons uniquement du matériel tel que nous l'achetons.

M. HORNER (*Acadia*): Du fer déjà préparé?

M. CONNELL: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Vous n'avez aucune idée de l'augmentation du prix du minerai de fer extrait de la mine? Je demande cela parce que, selon moi, le Comité devrait avoir des renseignements là-dessus du Bureau fédéral de la statistique ou de personnes intéressées à la question, vu que nous avons découvert récemment, au Canada, des gisements considérables de minerai de fer qui est maintenant expédié à bon marché par la voie maritime du Saint-Laurent. Je pense que, pour autant que la présente enquête soit une étude sur la conversion du minerai de fer en une matière utile, nous devrions savoir si le prix du produit a augmenté ou non sur le carré de la mine. Je crois que le Comité devrait savoir cela, avoir certains renseignements sur la question.

J'ai une autre question concernant la société *John Deere*. Je remarque que, dans votre mémoire, vous dites que les concessionnaires peuvent obtenir les instruments sans avoir à les payer avant de les avoir vendus. Cela ne s'applique qu'aux machines neuves?

M. TRIMBLE: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Quant aux pièces de rechange, il faut les payer dans un délai de trente jours?

M. TRIMBLE: Pas nécessairement. Un concessionnaire peut obtenir une commande en vue de constituer des stocks et avoir beaucoup de temps pour payer.

M. HORNER (*Acadia*): Ici, je ne voudrais pas insulter la *John Deere*, mais j'ai reçu nombre de plaintes de concessionnaires au sujet de la garantie. Les fabricants de machines ne se portent pas garants de leurs concessionnaires comme auparavant, quant à la garantie sur leurs machines; si une machine fait défaut, la malchance retombe sur le concessionnaire. Que diriez-vous de la garantie ou de l'appui que vous accordez aux concessionnaires?

M. TRIMBLE: Vous parlez sans doute de notre régime de remise pour la main-d'œuvre en vertu duquel nous accordons son taux uniforme au concessionnaire, c'est-à-dire ce que lui coûte la main-d'œuvre, plus $1 l'heure.

M. HORNER (*Acadia*): Accordez-vous cette remise pendant longtemps?

M. TRIMBLE: Tant que dure la garantie.

M. HORNER (*Acadia*): De façon générale, combien de temps dure la garantie? Varie-t-elle selon les machines?

M. TRIMBLE: Tout dépend des provinces.

M. HORNER (*Acadia*): Des provinces?

M. TRIMBLE: Oui, monsieur.

M. HORNER (*Acadia*): Pourquoi cela?

M. TRIMBLE: En Saskatchewan et au Manitoba, la garantie est statutaire.

M. HORNER (*Acadia*): Je comprends. Pouvez-vous nous dire en quoi elle consiste?

M. TRIMBLE: En Saskatchewan et au Manitoba, je crois que la garantie est d'un an.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, tous les nouveaux produits doivent porter la garantie du fabricant?

M. TRIMBLE: Oui, une garantie contre les défectuosités.

M. HORNER (*Acadia*): Pendant une année?

M. TRIMBLE: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Cela n'a peut-être aucune importance, mais pendant combien de temps dure la garantie, en Alberta, par exemple, où aucune disposition statutaire n'est prévue?

M. TRIMBLE: Sauf dans le cas des garanties statutaires, notre garantie pour toute l'Amérique du Nord est de six mois.

M. HORNER (*Acadia*): Fort bien!

M. FORBES: On fait mieux que cela en Saskatchewan et au Manitoba.

M. HORNER (*Acadia*): Les cultivateurs de la Saskatchewan et du Manitoba sont mieux partagés que ceux de l'Alberta à ce propos.

Je veux poser une autre question au sujet des pièces. Je songe ici à la niveleuse dite *Killifer*, que fabrique la *John Deere*. Je suis certain que vous savez ce dont je parle. Il s'agit d'un appareil pour pousser la terre; bien des gens s'en servent pour le fumier. C'est un bon appareil. Mais ce que je veux signaler, c'est que les cultivateurs de l'Alberta peuvent acheter une lame de 8 pieds pour cet appareil au prix d'environ $5, à Nobleford, où se trouve un manufacturier du sud de l'Alberta. On y fabrique pour environ $5 une lame qui s'adapte parfaitement à la niveleuse *Killifer*, de la *John Deere*. Et pourtant, la lame que fabrique la *John Deere* pour le même appareil coûte $30. Il me semble, à moi, que l'écart est trop grand. J'admets que c'est une plaque d'acier laminé et trempé dans une certaine mesure afin que le bord reste tranchant; mais c'est tout simplement un morceau d'acier laminé d'environ 6 pouces de largeur et trois quarts ou un demi-pouce d'épaisseur. Il ne devrait pas y avoir autant de différence dans le prix.

M. CONNELL: Je ne saurais dire au pied levé ce qui en est. Je ne connais rien du prix de l'un et l'autre article. J'ignore quel est notre prix et je ne saurais dire le prix de l'autre. Sont-ils de même qualité, est-ce un même acier, de la même épaisseur? Je n'en sais rien. Il faudrait vraiment en savoir plus que cela: voir les lames, les comparer, les éprouver, afin d'établir s'il s'agit bien de lames identiques.

M. HORNER (*Acadia*): Je sais, monsieur le président, que M. Connell est dans une mauvaise posture, parce que nous n'avons pas ici la lame en question. C'est une chose qui a été signalée à mon attention. Je possède cette niveleuse *John Deere;* je la connais et je sais donc un peu ce dont je parle. Je ne saurais dire quelle est l'épaisseur de la lame, ni autre chose comme cela. Mais on a

dit bien des fois que les pièces étaient dispendieuses et difficiles à obtenir et que, s'il en coûte si cher, c'est qu'il vous faut remonter votre outillage pour en fabriquer une certaine quantité. Mais il est certain qu'avec un peu d'effort, on pourrait faire beaucoup. Il n'y a rien de bien compliqué, pourvu que les trous soient faits aux distances voulues. On pourrait emmagasiner ces pièces et les vendre sans aucune difficulté. Je ne vois pas pourquoi il y a un tel écart, quand on peut faire à Nobleford les mêmes lames qui s'adaptent aux mêmes machines, me dit-on.

M. CONNELL: J'aimerais connaître le fond de cette affaire et voir comment on peut vendre ces pièces à si bon compte. Si d'autres y parviennent, je me demande pourquoi nous ne pourrions pas en faire autant. Nous prenons note de cela.

M. HORNER (*Acadia*): Les gens de la *Massey-Harris* ont dit l'autre jour que les pièces de rechange représentaient 18 p. 100 de leurs ventes.

M. CONNELL: C'est une bonne proportion. Je pense que, dans notre cas, ce serait de 16½ à 17 p. 100.

M. HORNER (*Acadia*): Ils ont dit aussi que des fabricants en tous genres leur enlevaient 3 ou 4 p. 100 de leurs ventes. Je songe à l'entreprise dont j'ai parlé, ou plutôt l'endroit dont j'ai parlé, ou encore les magasins McLeod, ou toute autre entreprise. Avez-vous remarqué quelque chose de ce genre?

M. CONNELL: Si vous parlez du Canada, je préfère que ce soit M. Trimble qui réponde.

M. HORNER (*Acadia*): Considérons le continent nord-américain.

M. CONNELL: Pour le continent nord-américain, oui. Nous subissons une forte concurrence de la part de fabricants de pièces adaptées aux machines que nous produisons. Ce sont des écrémeurs, nous le savons tous. Autrement dit, lorsqu'une pièce en vient à se vendre rapidement et en grandes quantités, ces gens se lancent dans la fabrication de ces pièces qu'on appelle, faute de mieux, des pièces «adaptables». Ils les fabriquent ou les achètent, choisisssant de préférence celles qui se vendent rapidement et en grandes quantités. Dans notre cas à nous, non seulement avons-nous ces pièces, mais nous devons aussi en fabriquer, comme vous le savez, pour des machines qui ont 20 ans d'existence ou plus, alors que bien souvent le simple coût d'installation de l'outillage nécessaire à cette fabrication coûte plus cher que le prix de la pièce elle-même. Nous nous trouvons donc dans une situation bien différente. Nous n'avons pas le choix: il nous faut fabriquer toutes les pièces pour nos machines.

M. HORNER (*Acadia*): Mais n'arrive-t-il pas souvent (je conviens que certaines entreprises agissent de cette façon), lorsque vous produisez une machine (une nouvelle machine, par exemple), que vous fabriquiez des accessoires de transformation qui s'adaptent à la vieille machine, ce qui permet en quelque sorte d'améliorer la vieille machine et contribue à réduire votre stock de pièces de rechanges?

M. CONNELL: Je crois que oui. Si vous me le permettez, je profiterai de l'occasion pour dire que, depuis des années, nous avons eu l'excellente habitude de continuer à fabriquer toute pièce qui est présentement en usage et qui peut s'adapter à une nouvelle machine. Nous uniformisons autant que possible et nous espérons, avec le temps, faire davantage à ce propos. Depuis cinq ans, un comité s'occupe activement de cette question. Nous avons fait de grands progrès. Il n'y a pas bien longtemps, nous avions 68 sortes de colliers de serrage. C'est beaucoup. Aujourd'hui, nous avons réduit ce nombre à six. Dans un autre cas, nous avions 48 modèles différents. Je ne me rappelle plus au juste ce dont il s'agissait; ce sont des chiffres dont je me rappelle, parce que j'ai vu un rapport récemment à ce propos. Dans ce cas-ci, le nombre a été réduit à

environ sept. Nous avions aussi 7,000 articles de quincaillerie en usage dans nos établissements. Nous en avons maintenant moins de 4,000. Voilà qui donne une idée de ce que nous faisons pour uniformiser les pièces de rechange.

M. FORBES: Est-ce que vous proposez des prix à vos concessionnaires pour les pièces de rechange et de remplacement?

M. CONNELL: Nous publions une liste où apparaissent les prix que nous proposons, mais le concessionnaire peut demander plus s'il le juge à propos.

M. FORBES: Quel pourcentage de bénéfice lui proposez-vous?

M. CONNELL: Permettez-moi de poser la question autrement. Il prendrait, par exemple, le rabais ordinaire dans le commerce. Supposons que le prix proposé est $1. Le rabais moyen serait de 27½ p. 100. Cela représenterait 37.9 p. 100 pour le concessionnaire, cette proportion étant traduite en un bénéfice sur son prix coûtant. Outre l'escompte sur marchandises, nous lui accordons une remise sur ses commandes destinées à constituer des stocks et un boni sur le volume de ses achats. Par conséquent, s'il ne devait tirer parti que d'une moitié de la remise sur ses commandes en vue de constituer des stocks, plus le boni sur le volume de ses achats, l'escompte serait d'environ 31 4/10 p. 100 du même prix coûtant et lui permettrait de réaliser un bénéfice d'environ 45 p. 100, s'il vendait au plein prix.

M. FORBES: Quelle marge de bénéfice proposez-vous pour les nouvelles machines?

M. CONNELL: Nous publions un prix de détail ou prix marqué, qui est le prix marqué maximum que peuvent demander nos concessionnaires. C'est cela, car ce prix marqué est le même aux États-Unis qu'au Canada. C'est le prix maximum que peuvent demander les concessionnaires du Canada. Ce prix comporte un escompte de 20 p. 100.

M. FORBES: Vous dites 20 p. 100?

M. CONNELL: Parfaitement.

M. FORBES: Puis il y a un boni.

M. CONNELL: Oui, par-dessus tout, un boni sur le volume des achats. Si l'on additionne les deux, on voit que l'escompte complet sur le prix maximum serait de 22.8 p. 100. Ou, pour mettre la marge de bénéfice en regard du prix de revient, ce serait 29.5, s'il s'agissait d'une vente pure et simple. Mais nous savons que bien des concessionnaires font moins que cela sur leurs ventes.

M. FORBES: Le livre que voici indique-t-il assez bien les prix que vous proposez?

M. CONNELL: J'ignore de quel livre vous parlez. Peut-être Jack est-il plus au courant que moi.

M. TRIMBLE: C'est passablement cela, semble-t-il; mais il me faudrait comparer avec notre propre prix marqué.

M. MILLIGAN: Quand vous vendez un tracteur, le prix sera le vôtre?

M. CONNELL: C'est ainsi que l'achète le cultivateur?

M. MILLIGAN: Quand il est muni de tous les accessoires, l'engrenage et tout le reste, la marge de bénéfice est-elle la même que s'il n'y avait pas d'accessoires?

M. CONNELL: C'est celle de l'ensemble de la machine, non pas celle des pièces de remplacement.

M. HALES: Dans la feuille où apparaît le pourcentage du prix de revient comparé au prix de vente net du tracteur, à la dernière ligne, on dit que le bénéfice net est un pourcentage du prix de vente net. J'imagine que ce prix de vente est celui de la manufacture.

M. CONNELL: Le prix de vente au concessionnaire.

M. HALES: Bien. En 1960, par exemple, non, c'est l'année où vous avez chargé votre outillage. Prenons donc l'année 1959, où le bénéfice a été de 11.3 p. 100 sur les tracteurs. En d'autres termes, si un tracteur se vendait $2,000, le bénéfice était de $226.

M. CONNELL: Le bénéfice net.

M. HALES: Ce serait un bénéfice très élevé dans bien des commerces. Je songe ici aux produits agricoles, qui servent à l'alimentation. Quand le cultivateur fait 2 p. 100 sur sa production annuelle, il considère que ses affaires sont excellentes. Dans les conserveries, on se dit que les affaires ont été bonnes quand on a fait ½c. de bénéfice par livre sur le volume des ventes d'une année. Le bénéfice de 11.3 p. 100 me semble plutôt élevé. Quel est maintenant le prix moyen d'un tracteur? Est-ce que ce serait à peu près $2,000?

M. CONNELL: Je pense que c'est un peu plus que cela. C'est le prix de gros. Il faudrait que je donne un chiffre approximatif, quand vous me demandez le prix moyen d'un tracteur. Il faudrait choisir un exemple. Peut-être pourrait-on dire que $2,600 ou $2,700 serait, en moyenne, le prix de vente d'un tracteur.

M. HALES: Disons donc $3,000. Puis il y aura $300 de bénéfices. Il me semble que, en comparaison des autres commerces, le bénéfice net est bien trop élevé dans le commerce des machines agricoles.

M. CONNELL: Peut-être M. Dain répondrait-il à votre question.

M. DAIN: Dans ma réponse, je tiendrai compte, s'il m'est permis, de tout notre commerce nord-américain. A la fin de 1960, nous avions un montant d'environ 600 millions de dollars engagé ici ou là, sans compter le crédit au détail que nous avions aux États-Unis. Les bénéfices se calculent de plusieurs façons. Vous parlez ici du bénéfice sur les ventes. Il est vrai que notre bénéfice net sur les ventes semble plus élevé que dans les cas que vous avez mentionnés. Mais il faut affecter beaucoup d'argent aux ressources, et aux stocks, aux usines et au matériel, et ainsi de suite, pour obtenir un dollar de produit vendu. Il faut des mises de fonds bien plus considérables que pour un commerce en série de produits alimentaires, par exemple. Nous croyons donc, comme nous avons voulu l'indiquer dans notre mémoire, qu'une juste comparaison des bénéfices que font les industries doit tenir compte de l'ensemble des ressources ou des capitaux nécessaires à l'entreprise.

Lorsqu'une société doit financer son commerce, elle aura à obtenir quelque part, dollar pour dollar, toutes les ressources nécessaires pour produire le volume de ses ventes. On peut obtenir ces fonds de cinq façons ou moyens différents: des fournisseurs, sous forme de comptes à payer ou de réserves accumulées pour faire face à certaines éventualités ou à des situations inconnues jusque-là. Ces deux sources n'entraînent pas de frais. On n'a pas d'intérêt à payer. Ensuite, on peut obtenir de l'argent des banques, sous forme de billets à acquitter, ou des obligataires, sous forme de dette constante, ou des actionnaires sous forme de capital de base. Cependant, dans ces trois cas, il en coûte toujours quelque chose à la société. Il appartient donc à la direction de décider quand elle peut obtenir des fonds de ces diverses sources. Autrement dit, quand la direction peut obtenir davantage en s'endettant, le financement lui coûtera alors moins cher. Du point de vue financier, cette ligne de conduite influera sur ses frais d'exploitation.

Pour comparer une entreprise avec une autre, il faut éliminer un tel élément. Selon nous, il est plus juste de comparer les bénéfices avec l'ensemble des ressources. Je pense qu'il en est de même pour bien d'autres sortes de financement; la comparaison est meilleure que lorsque les bénéfices sont mis en regard du volume des ventes.

M. HALES: A prime abord, il ne devrait pas, ce me semble, y avoir un bénéfice aussi élevé sur les machines agricoles, alors qu'il est si faible pour les

aliments; mais vous avez donné quelques raisons de cet état de choses. Quel serait le bénéfice total sur un tracteur, d'après la proportion de 11.3 p. 100, et aussi pour le concessionnaire?

M. DAIN: Nous ne savons pas quel est le bénéfice du concessionnaire. Nous savons quelle est sa marge totale de bénéfice.

M. HALES: Prenons toute la marge. Quel serait le total des deux, selon vous? Le manufacturier fait un profit de 11.3 p. 100 sur un tracteur de $2,000, c'est-à-dire $226. Il faudrait ensuite ajouter le bénéfice du concessionnaire.

M. DAIN: Je vais vous le dire dans un instant.

M. HORNER (*Acadia*): Le concessionnaire pourrait nier carrément ici que son bénéfice est de 20 p. 100.

M. KORCHINSKI: C'est le maximum.

M. TRIMBLE: Sur un tracteur dont le prix marqué est de $3,370, le bénéfice serait de $634.

M. DAIN: Ce n'est pas un bénéfice. Ce montant ne tient pas compte des dépenses que le concessionnaire doit défalquer de sa marge de bénéfices.

M. HALES: Rappelez-vous que vous avez tenu compte de tous les éléments de prix de revient, la dépréciation, les frais généraux, et tout.

M. TRIMBLE: Quant à nous, nous ne savons pas ce que touche le concessionnaire sur le bénéfice de $337, car nous ignorons à quel prix il a vendu la machine.

M. HALES: Nous sommes ici pour trouver en quoi consiste le problème. Que recommanderiez-vous au Comité pour permettre au cultivateur de payer moins cher ses machines agricoles? Avez-vous une proposition ou recommandation à faire?

M. CONNELL: Si nous pouvions réduire tous nos frais de production, les prix diminueraient peut-être. Si notre prix de revient reste le même, les prix ne monteront probablement pas; mais s'il augmente, les prix monteront aussi, c'est presque inévitable, selon moi.

M. HALES: Vous avez une merveilleuse occasion de faire des recommandations.

M. CONNELL: Jack, qu'en dites-vous?

M. KORCHINSKI: Les témoins savent-ils si l'on fait des recherches pour que les cultivateurs n'aient pas à immobiliser tant d'argent dans un aussi grand nombre de moteurs? Il y a un moteur dans la moissonneuse-batteuse, un autre dans l'andaineuse automotrice alors que, dans les tracteurs, on a toutes sortes de moteurs. Pourtant, ces moteurs ne servent que pendant trois ou quatre semaines par année.

Autre chose: les pneus. Sur notre ferme, nous avons toutes sortes de pneus. A mon sens, ces pneus ne s'usent pas à l'usage, mais plutôt parce qu'ils sont laissés là sans servir. Je sais que souvent ils tombent en pièces au bout de quelques années. Ils semblent se désintégrer. Je me demande si vous avez songé à normaliser les instruments, si vous avez commencé des recherches pour que les cultivateurs n'aient pas à tant dépenser pour des machines qu'ils n'utilisent jamais au maximum. Tout d'abord, bien des cultivateurs peuvent utiliser leurs vieux pneus, ce qui est très bien. Mais quand ils vont les changer, ils constatent parfois que la jante n'a plus la même dimension et les vieux pneus ne font plus. N'est-il pas vrai que vous changez les jantes d'année en année?

M. TRIMBLE: C'est l'un de nos grands problèmes que de déterminer quand nous abandonnerons une jante de 16 pouces pour en adopter une de 15 ou de 14 pouces, car, comme vous le dites, les cultivateurs ont beaucoup de pneus de 15 pouces, par exemple. Il reste donc à savoir à quel moment le cultivateur utilisera un pneu de 15 ou de 14 pouces pour les nouvelles machines. Il est

difficile de décider quand on doit changer les jantes d'une machine, afin que les vieux pneus soient utilisés.

M. KORCHINSKI: Un autre problème se posera quand la jante aura cinq trous ou quatre trous, ou peut-être même six trous. Rien ne va plus. N'importe quelle vieille presse à foin présente ces mêmes difficultés.

M. TRIMBLE: Ne parlez-vous pas des roues plutôt que des jantes? Nos tracteurs ont des jantes démontables, chaque fois que c'est possible.

M. KORCHINSKI: Si l'on monte un pneu sur une jante, dira-t-on que c'est une roue?

M. TRIMBLE: Qu'il y ait quatre ou cinq trous, la jante peut recevoir un pneu.

M. KORCHINSKI: S'il y a six trous, on ne pourra pas l'ajuster.

M. COOPER: Je crois qu'il veut parler de l'embase du moyeu.

M. MONTGOMERY: A propos de ce qu'a dit M. Hales, je vois que, pour l'année 1959, sur la première feuille, le bénéfice net a été de 11.3 p. 100. Le prix de vente net fab l'usine égale 100. Voici ce à quoi je veux en venir. En vous fondant là-dessus, vous allez fabriquer et vendre tant de tracteurs. Supposons que vous n'en vendez pas autant que vous avez prévu ou que vous avez accordé de plus fortes remises. Les dépenses de 88.7 p. 100 tiennent-elles compte de ces remises que vous accordez à vos concessionnaires? Je comprends que le petit concessionnaire obtient un escompte de 20 p. 100, qui est plus élevé dans le cas des gros concessionnaires. Est-il possible que ce pourcentage de 88.7 ne renferme pas tous les frais de production, ni ne permette de faire face à toutes les pertes, si vous ne vendiez pas autant de tracteurs que vous prévoyiez?

M. CONNELL: Il s'agit de l'ensemble du prix de revient.

M. DAIN: C'est le prix de revient réel, non pas un prix uniforme fondé sur le volume des ventes.

M. MONTGOMERY: Nous sommes sûrs que votre bénéfice est de 11.3 p. 100?

M. DAIN: Cette année-là.

M. MONTGOMERY: Et en 1956?

M. DAIN: Cette année-là, il y a eu une grève qui a duré trois mois.

M. HORNER (*Acadia*): Ma première question concerne la réclame. Quand les représentants de la société *International* sont venus ici, ils ont dit des choses qui m'ont étonné. Malheureusement, je n'étais pas ici pour les interroger par la suite. En relisant leur réponse, je trouve encore leur affirmation étonnante. Ils ont dit que sept publications agricoles ont demandé $10,850 pour une page d'annonce en noir sur blanc. Cela me paraît être une coalition dans le commerce des annonces, si sept entreprises exigent un tel montant pour une seule page. On a donné le nom des sept etreprises. Je me demande si vous avez eu connaissance d'une telle chose au sujet de l'annonce.

M. CONNELL: Je regrette, mais je n'ai aucune ventilation au sujet de nos frais d'annonce. Je sais quel est le total, mais j'ignore ce que nous payons pour une page maintenant, par comparaison aux années passées.

M. HORNER (*Acadia*): Ce qui m'a surpris, c'est qu'on a énuméré les sept journaux agricoles. Il me semble que la Division des enquêtes sur les coalitions devrait s'occuper de cette affaire, à moins qu'il n'y ait une coalition prévue par la loi.

M. CONNELL: Je n'ai aucune preuve. Notre service des annonces est certainement au courant.

M. DAIN: Je suis sûr que nous devons payer autant que l'*International*.

M. HORNER (*Acadia*): Pouvez-vous me donner une idée de ce qu'il vous en coûte proportionnellement pour la réclame?

M. CONNELL: Oui, proportionnellement aux ventes nettes. Je peux remonter jusqu'à 1954, si vous le désirez.

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. CONNELL: En 1954, le pourcentage était de 1.3; en 1955, de 1.1; en 1956, de 1.5; en 1957, 1.2; en 1958, 1.1; en 1959, 1.0, et, en 1960, 1.3.

M. HORNER (*Acadia*): En somme, vous avez dépensé pour la réclame à peu près la même chose depuis 6 ans?

M. CONNELL: Oui, proportionnellement aux ventes.

M. SOUTHAM: Je suis un peu au courant des taux d'annonces dans les journaux. Je pourrais peut-être jeter de la lumière sur le sujet. Je crois qu'en vertu d'une entente ou d'une loi, une revue, une fois dépassé un certain tirage, peut exiger un certain taux par pouce de sa colonne. Il se peut fort bien que ces gens aient choisi un périodique dont le tirage minimum est conforme à ces exigences. Les taux seraient donc à peu près les mêmes dans tous les cas.

M. HORNER (*Acadia*): Voilà un renseignement qui m'est bien utile. J'ai une question au sujet de la réclame. Il est question d'un voyage que la *John Deere* a offert à ses concessionnaires.

M. CARON: Le voyage à Dallas?

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. DAIN: Ce n'est pas compris dans la réclame.

M. HORNER (*Acadia*): Qu'inscrivez-vous dans les livres à ce propos?

M. DAIN: Cela fait partie des chiffres de la feuille n° 4 où apparaît l'écart de 9 à 17 p. 100. Je ne veux pas donner l'impression que tout cela est attribuable au voyage à Dallas, mais il y est inclus. Il faut dire toutefois que les concessionnaires ont payé une partie du voyage à Dallas.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne pense pas que les concessionnaires aient payé grand-chose.

M. DAIN: Je dois dire aussi que notre budget normal de réclame a été réduit, en 1960, de façon à pouvoir absorber ce que le voyage à Dallas a coûté en plus.

M. KORCHINSKI: Si les concessionnaires ont payé une partie des frais, ils ont dû se rembourser en augmentant le prix fait à l'acheteur.

M. DAIN: Nous espérons qu'en vendant plus de tracteurs, ils n'auront pas eu à prendre cette mesure.

M. HORNER (*Acadia*): Des témoins nous ont dit qu'il y aurait peut-être un tribunal qui s'occuperait des prix, à qui il faudrait demander l'autorisation de monter vos prix. Êtes-vous d'avis que cela retarderait la découverte de nouvelles techniques ou de nouvelles méthodes concernant la machinerie?

M. CONNELL: Je pense que, s'il fallait en venir au point où nous ne pourrions plus obtenir de bénéfices sur ce que nous vendons, il est certain que c'est ce qui arriverait.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, un tribunal qui s'occuperait des prix devrait aussi vérifier vos autres dépenses, par exemple, celles qui ont trait au matériel et à la main-d'œuvre?

M. CONNELL: Oui. Il faudrait qu'on vérifie les salaires tout autant que les prix.

M. HORNER (*Acadia*): C'est bien ce que je pensais aussi. On fait toujours aux fabricants le reproche de changer trop souvent de modèle. Je ne vous reproche pas d'avoir changé récemment votre moteur à deux cylindres pour un quatre cylindres. Je n'ai jamais aimé les moteurs à deux cylindres. Il y a quelque temps, vous avez substitué le numéro 830 au 820. Pouvez-vous dire pourquoi ce changement et en quoi il consiste?

M. CONNELL: Je ne suis pas technicien. Je dois me reporter à un relevé fait en 1952. Il s'agit du tracteur dont vous parlez. Au moment du relevé en question exécuté par un organisme indépendant, il a été clairement établi que les seules personnes qui favorisaient le tracteur à deux cylindres étaient celles qui en possédaient déjà. Il s'agissait surtout de vieux cultivateurs. Les jeunes préféraient des moteurs à quatre ou à six cylindres.

Vers le milieu de 1950, nous nous sommes mis à l'œuvre. C'est alors que nous avons produit le tracteur qui se vend maintenant sous les numéros 2010, 3010, 4010, et le reste. Dans l'intervalle, pendant que nous étions occupés à ce changement, il fallait que notre entreprise fonctionne. Nous avons dû mettre en vente le 820 pour remplacer le 80. Il y avait longtemps que le 80 avait remplacé le modèle R. Afin de conserver notre marché autant que possible avec le tracteur que nous avions (le seul que nous eussions) jusqu'au moment où serait produit le tracteur à quatre ou à six cylindres, il nous a fallu faire quelques autres petits changements au modèle 830. Je ne me rappelle plus au juste en quoi consistaient ces changements. Je ne suis pas technicien. En tout cas, ils portaient sur des choses qui sont devenues désuètes. Il y avait dans le 830 certains dispositifs que le 820 n'avait pas. Nos changements, durant ces années-là visaient à nous conserver notre marché jusqu'à ce que nous fussions prêts à offrir nos nouveaux tracteurs.

M. HORNER (*Acadia*): Quand il s'agit de tout petits changements, ne pourriez-vous pas vous dispenser de faire toute une réclame, comme s'il s'agissait d'un nouveau modèle?

M. CONNELL: Franchement, c'est ce qui arrive souvent.

M. HORNER (*Acadia*): Je vais donner lecture d'un passage du rapport de la Commission royale d'enquête sur l'agriculture et la vie rurale. C'est un résumé où il est question de la mécanisation et du prix de revient agricole, ainsi que des changements de modèles. Voici:

> Il ne faut pas seulement des pièces de remplacement pour les 75 modèles de tracteurs de diverses grandeurs vendus cette année; il en faut aussi pour les modèles de diverses dimensions qui ont été vendus par les années passées.

Le texte continue en disant que, chaque fois qu'un modèle change, il faut que le concessionnaire garde toute une série de nouvelles pièces, ce qui veut dire que ce continuel entassement de stocks lui rend la tâche difficile et accroît peut-être dans une certaine mesure son prix de revient.

M. CONNELL: Je sais que, lorsque nous avons introduit des tracteurs absolument nouveaux en 1960, le nombre des pièces de rechange a probablement été plus grand que ce qui était résulté de tout autre changement effectué durant bien des années auparavant. On peut examiner nos tracteurs n°s 830, 820, 80 et R; en vérifiant le prix marqué des autres pièces, on constate qu'une bonne partie des pièces qui seraient dans le modèle «R» servaient encore dans le modèle 830.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, les pièces ne changent pas tout à fait chaque fois qu'un modèle change?

M. CONNELL: Non.

M. HORNER (*Acadia*): Pourriez-vous nous dire pourquoi un moteur diesel coûte de $800 à $1,000 de plus qu'un moteur à essence pour un tracteur semblable?

M. CONNELL: Du point de vue technique, non. Je sais seulement, pour m'en être rendu compte, que le coût de production est plus élevé. Dans notre cas, l'écart de prix ne serait pas du tout ce que vous dites. Notre plus petit est le 1010, qui se vend $500 de plus. Pour les modèles plus gros, l'écart est de $525 à $600.

M. HORNER (*Acadia*): Déduisez-vous aussi 20 p. 100 de ce montant?

M. CONNELL: Non, je parle ici du prix de détail.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne sais pas. Je sais que le cultivateur paye le carburant pour le moteur diesel meilleur marché. Mais j'espère que vous pouvez nous donner une autre raison pour laquelle un tracteur diesel se vend plus cher?

M. CONNELL: Voici une chose qui nous intéresse tous. L'autre jour, je voulais savoir combien de nos tracteurs sont munis de moteurs diesel. Nous vendons des tracteurs diesel seulement à ceux qui en demandent. Voici les chiffres pour 1958, 1959 et 1960 (nous avions alors le modèle 730): en 1958, 17.3 p. 100 des tracteurs fonctionnaient à l'essence, en 1959, 13.8 p. 100, et, en 1960, la proportion est descendue à 9.9 p. 100. Quand aux moteurs diesel, sur un total de 730 tracteurs vendus, il y en avait 62.8 p. 100 qui étaient munis d'un moteur diesel.

M. DOUCETT: En quelle année?

M. CONNELL: En 1959, la proportion a monté à 74.3 p. 100 et, en 1960, avec le présent tracteur, elle a atteint 77.5 p. 100. L'écart entre les deux vient de ce que le tracteur fonctionnant au gaz de pétrole liquéfié a subi la même diminution que celui qui fonctionne à l'essence.

M. HORNER (*Acadia*): Le tracteur qui fonctionne au gaz de pétrole liquéfié coûte-t-il plus cher d'utilisation?

M. CONNELL: Oui. Il coûte plus cher que le tracteur qui fonctionne à l'essence, mais moins que le diesel.

M. HORNER (*Acadia*): Je crois qu'il faut un très bon réservoir pour un tracteur qui fonctionne au gaz de pétrole liquéfié; mais ce réservoir peut s'adapter à un tracteur à essence ordinaire ou à une automobile. L'appareil est très satisfaisant dans le champ. Mais pourquoi, je me le demande, un écart de $400 dans le prix?

M. DAIN: Le rapport de compression dans un tracteur diesel est bien plus élevé que dans un tracteur à essence. Il faut un moteur plus solide, muni d'un appareil d'injection du carburant plus coûteux. De plus, pour ce qui est du système d'injection d'un moteur diesel, le devis du fabricant comporte des tolérances beaucoup plus faibles et coûte plus cher à réaliser que dans le cas du système de carburation d'un tracteur à essence.

M. HORNER (*Acadia*): Vous croyez que la fabrication d'un moteur diesel exige un travail hautement spécialisé et plus délicat que s'il s'agit d'un moteur à essence?

M. DAIN: Oui.

M. TRIMBLE: Dans un cas, il n'y a qu'un seul carburateur, alors que, dans le système d'injection, il faut une pompe à injection pour chaque cylindre.

M. FORBES: Pour tâcher d'établir le coût de production de la machinerie, M. Hales a parlé du prix d'un tracteur et de la marge de bénéfice que réalise le concessionnaire sur un tracteur de $2,000. Il ne s'agirait pas d'un tracteur de capacité très courante, mais plutôt de votre modèle 730, qui vaut environ $5,000. La marge serait-elle la même pour un tracteur de $1,000 que pour un autre de $5,000? Pourquoi ne diriez-vous pas que, dans le cas des machines valant plus de $3,000, la marge de bénéfice ne doit être que de 10 p. 100? Cela seulement réduirait sensiblement le prix de revient des machines. Aujourd'hui, vous avez deux régimes de prix. Il y a le prix du grossiste au détaillant, après quoi le concessionnaire établit un autre prix. Sauf s'il y a une reprise, c'est un prix au comptant. Voilà ce qui est en partie la cause de l'augmentation du prix de revient des machines.

M. TRIMBLE: Je ne crois pas que cela soit possible. La commission du concessionnaire, ou encore son bénéfice net, est très faible. Quand vous me demandez si la commission, dans le cas d'un tracteur de $5,000, est la même que pour un tracteur de $1,000, je réponds que oui et c'est vrai.

M. FORBES: Vous voulez dire que le barème est le même?

M. TRIMBLE: Oui. D'ordinaire, le prix des reprises est très élevé. Il est possible qu'il y ait beaucoup de frais de service. Puis il y a les frais de livraison, le prix de revient de l'entreprise; de plus, les ventes sont beaucoup moins nombreuses.

M. FORBES: La marge de bénéfice est très forte lorsqu'il achète une grosse moissonneuse-batteuse; selon moi, il n'a pas plus de difficulté dans le cas d'un tracteur de $5,000 que s'il s'agit d'un tracteur de $2,000.

M. CONNELL: Je ne peux répondre à cette question, non plus. Cependant, le concessionnaire a droit à un bénéfice raisonnable. D'après l'expérience acquise et de la façon dont les choses se passent maintenant, si nous voulions opérer des réductions, de sorte que la marge soit la moitié moindre, dans le cas des gros modèles de n'importe quelle machine, par exemple, les ventes diminueraient de moitié. Je ne crois pas que plusieurs concessionnaires pourraient demeurer en affaires bien longtemps ou que d'autres voudraient se lancer dans ce commerce.

M. DAIN: Supposons que le concessionnaire fait maintenant un bénéfice juste et appliquons aux gros tracteurs ce que vous proposez pour réduire sa marge de bénéfice; pour obtenir un bénéfice raisonnable, il faudra alors que le bénéfice sur les petits tracteurs soit plus élevé.

M. FORBES: Selon moi, la marge de bénéfice sur toutes les machines est bien assez élevée. D'ailleurs, nos recherches portent là-dessus.

M. PETERS: Je veux poser une question dans un autre domaine. Quel rapprochement fait-on dans votre société entre les ventes de certaines catégories de tracteurs à des fins industrielles et les tracteurs agricoles? Je songe particulièrement à des entreprises comme *H* et *S*, d'Ontario, qui achètent des centaines de vos petits tracteurs à chenilles, pour le travail en forêt. Cela doit influer sur le coût de production, puisqu'il ne s'agit pas du domaine agricole.

M. TRIMBLE: Je ne puis m'en tenir à un concessionnaire; mais, quant à nos ventes en général au Canada, la proportion de nos tracteurs vendus à des fins industrielles n'est que de 8 p. 100 de l'ensemble.

M. PETERS: En d'autres termes, ces ventes n'influent guère sur le secteur des ventes destinées à l'agriculture?

M. TRIMBLE: Non.

M. PETERS: Quelle différence y a-t-il dans les prix?

M. TRIMBLE: Uniquement s'il s'agit d'une machine plus lourde ou autrement équipée. Le tracteur à chenilles pour la ferme n'a pas les mêmes accessoires de protection que le tracteur qui est destiné au travail en forêt; mais la marge de bénéfice est la même.

M. PETERS: Voici une autre question: pourquoi votre société ou toute autre société fabriquent-elles du matériel agricole au Canada? Vous avez signalé que les salaires constituent un élément important. J'ai écouté, ce matin, ce qu'on a dit au sujet des tracteurs dont il est question dans l'une des feuilles de données complémentaires. D'après le monde ouvrier, l'automatisation a réduit le nombre des travailleurs et il y a un rapprochement à faire entre cet état de choses et les ventes du fabricant et la situation même relative aux salaires. Est-ce la raison? Quelle est la raison, d'après vous?

Vous dites qu'en 1956, les salaires ont monté jusqu'à 19 p. 100 parce qu'il y a eu une grève. Quand il y a une grève, il n'est pas question de verser des salaires pendant ce temps-là. Puis vous parlez d'une autre grève (c'était en

1960), alors que le coût de la main-d'œuvre a atteint 27 p. 100 du coût de production. Est-ce que cela n'indique pas que la direction a souvent fait défaut, ce qui pourrait être un élément important? Selon moi, les frais généraux de main-d'œuvre sont moindres durant un grave différend ouvrier, parce qu'il n'y a pas de salaire à payer. Néanmoins, en ce qui concerne le travail, vous dites que, dans ce cas, les salaires à l'usine représentent presque le double de ce qu'ils avaient été en 1959. Comment se fait-il qu'un tel montant entre en jeu? Quelle explication offrez-vous au cultivateur, si vous n'avez pas eu tous ces salaires à payer?

M. DAIN: On prétend souvent que la main-d'œuvre directe constitue un élément variable du prix de revient. Mais il n'en est rien. Quand une usine est fermée pour changer l'outillage ou à cause d'une grève, il y a encore des gens qui travaillent dans cette usine. C'est ce qui est arrivé spécialement en 1960. Il a fallu installer beaucoup de machines et en faire l'essai. Il fallait payer la main-d'œuvre. J'admets que, si les syndiqués ne travaillent pas, ils ne reçoivent pas leur salaire hebdomadaire; mais les frais d'exploitation continuent, tels les frais de pension, les indemnités complémentaires, et le reste; tout cela continue et contribue à diminuer les effets dont vous parlez.

M. PETERS: N'est-il pas vrai, comme l'accusation est faite ou comme on le prétend, que moins il y a d'unités produites, il est probable aussi que les frais généraux de main-d'œuvre à l'usine seront moindres; mais le pourcentage augmentera très rapidement, même s'il n'y a pas diminution totale dans l'ensemble de la main-d'œuvre?

M. DAIN: Oui, c'est exact.

M. PETERS: Alors, malgré une direction plutôt faible, nous fabriquons du matériel agricole au Canada et voulons gagner le marché international (la plupart des sociétés de machines ne sont plus des sociétés canadiennes, mais bien des sociétés américaines; dans l'unique cas que vous avez mentionné ce matin, même la moitié de ce que produit notre fabrique canadienne est expédiée aux États-Unis. Il ne s'agit donc aucunement d'une entreprise canadienne.

M. DAIN: Non, je ne dirais pas cela pas en ce qui concerne le coût de production.

M. PETERS: En certains cas, les affaires internationales de l'entreprise nous désavantagent.

M. DAIN: Sauf que le coût de production, au Canada, (le pourcentage du prix de vente, tel qu'il apparaît sur ces feuilles) ne diffère pas trop de celui des États-Unis.

M. PETERS: Pourtant, l'écart est prononcé dans le cas des salaires; il est de 25 p. 100.

M. DAIN: L'écart entre le salaire horaire aux États-Unis et au Canada est d'environ 15 p. 100, et cela constitue une proportion relativement faible de l'ensemble du prix de revient.

M. PETERS: Alors pourquoi cet écart de 15 p. 100 ne se traduit-il pas dans le prix du produit canadien? Que doit faire le Comité pour que notre pays profite de la situation où les salaires le placent par rapport à la production de l'usine?

M. DAIN: Cet écart paraît dans le coût de production. Les prix des produits de Welland sont fixés d'après le coût de production de Welland. Si les mêmes produits étaient fabriqués aux États-Unis, où le prix de revient est plus élevé, il faudrait tenir compte du coût de production des États-Unis.

M. PETERS: Pourquoi toutes ces entreprises ne s'installent-elles pas au Canada? Pourquoi leurs manufactures ne sont-elles pas à Welland, qui est proche d'Hamilton et des sources d'approvisionnement de matières premières et où la main-d'œuvre est moins chère qu'aux États-Unis? Pourquoi ces fabricants ne trouvent-ils pas avantageux de s'installer dans cette localité?

M. DAIN: Si nous fabriquions tout à Welland, il en coûterait davantage aux cultivateurs, parce que les frais de distribution sont plus élevés.

M. PETERS: Mais, dans votre mémoire, il est question des prix f. à b. De toute façon, nous payons donc les frais de distribution.

M. DAIN: Si toute notre production se faisait à Welland, alors que nos concurrents resteraient dans les États du centre, leurs produits coûteraient moins cher que les nôtres aux cultivateurs des provinces de l'Ouest canadien.

Le PRÉSIDENT: Permettez-moi un mot. Les excellents témoins d'aujourd'hui, qui ont présenté un très bon mémoire, ont fait preuve de collaboration, tout comme les membres du Comité. Peut-être pourrions-nous pousser plus loin cette collaboration, vu que les témoins veulent prendre leur train à cinq heures. Je vous prie de bien vouloir restreindre vos questions au minimum, pour permettre à ces messieurs de partir.

M. HORNER (*Acadia*): Bien que je ne veuille pas retenir les témoins, j'ai encore des questions à poser.

M. HENDERSON: Ils vont rater le train.

M. HORNER (*Acadia*): Mes questions ne sont peut-être pas très importantes, mais je veux les poser quand même ils rateraient le train. Il y en a d'autres. Au bas de la page 4 du mémoire et au haut de la page 5, vous dites:

> En 1959, le montant net de nos ventes a été de 542 millions de dollars, le bénéfice net étant de 48 millions.

Au moyen d'un rapide calcul, en déduisant 48 millions de 542 millions, je vois qu'il reste 494 millions de dollars. Puis au haut de la page 5, vous dites:

> Si, en 1959, nous avions vendu les mêmes produits aux prix de 1950, nos ventes auraient été de 393 millions de dollars et nos pertes d'environ 47 millions.

Si j'ajoute 47 millions de dollars à 393 millions, j'obtiens 440 millions. L'écart de 54 millions de dollars est ce qui représente le chiffre de votre prix de revient. Est-ce que je me trompe?

M. DAIN: L'écart provient de l'impôt sur le revenu.

M. HORNER (*Acadia*): Dans votre tableau, vous considérez l'impôt sur le revenu comme un élément du prix de revient, ce que le Comité devrait peut-être accepter, si vous avez la chance d'agir ainsi. Peut-être s'agit-il d'un élément du prix de revient. Je ne veux pas discuter cela; mais, pour l'année 1954, l'impôt sur le revenu constitue un élément du prix de revient des tracteurs dans la proportion de 11 p. 100; et pour les presses à fourrage, en 1955, il représentait 13.4 p. 100. Pourquoi les chiffres ont-ils varié ainsi?

M. CONNELL: Il s'agit du pourcentage de l'impôt sur le revenu par rapport au prix de vente de certaines machines. Le tableau indique la proportion du prix de revient par rapport au prix de vente.

M. HORNER (*Acadia*): Ce n'est qu'un exemple. L'impôt sur le revenu attribuable aux extirpateurs, en 1955, a été de 7.6 p. 100. Qu'est-ce que cela signifie?

M. DAIN: C'est un report des années précédentes. S'il y a perte, on obtient un crédit d'impôt.

M. HORNER (*Acadia*): S'il y a eu report d'impôt pourquoi l'a-t-on appliqué uniquement aux extirpateurs?

M. DAIN: Normalement, nous ne faisons pas l'analyse des comptes de cette façon-là. Nous avons procédé ici par machine pour vous donner les renseignements que vous demandiez.

M. HORNER (*Acadia*): Mais vous laissez supposer que, pour 1955, vous n'avez fait aucun bénéfice sur les extirpatteurs?

M. CONNELL: De fait, nous avons subi une perte cette année-là.

M. HORNER (*Acadia*): Sur toutes les affaires de la société?

M. DAIN: A cette usine en particulier.

M. HORNER (*Acadia*): A l'usine de Welland?

M. CONNELL: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Il ne s'agit ici que de l'usine de Welland?

M. CONNELL: Consultez les autres feuilles et vous verrez.

M. SOUTHAM: A propos des cabines sur les machines, vous avez dit qu'environ 60 p. 100 des ventes se font aux États-Unis. Comme les membres du Comité ont pu le voir depuis une ou deux semaines, si une machine importée au Canada a une cabine, il n'y a pas d'impôt à ce sujet; mais s'il n'y a pas de cabine et, qu'un cultivateur canadien décide d'acheter son tracteur aux États-Unis, il lui faudra ensuite payer $21 ou $22. Combien de vos clients achètent des moissonneuses-batteuses ayant une cabine? Ce renseignement pourrait nous aider à rectifier cet état de choses.

M. CONNELL: D'abord, je ne saurais vous dire combien sont vendues avec une cabine, aux États-Unis et au Canada. Peut-être M. Trimble pourrait-il le dire; mais si nous décidions de mettre une cabine sur toutes les moissonneuses-batteuses, nous ferions monter le prix de la machine pour ceux qui ne veulent pas de cabine. Voilà pourquoi cet accessoire est facultatif.

M. SOUTHAM: Autrement dit, c'est la ligne de conduite que suit la société?

M. CONNELL: Précisément.

M. SOUTHAM: Un problème se pose chaque fois qu'un Canadien achète une machine sans cabine.

M. HORNER (*Acadia*): Combien de cabines pour moissonneuses-batteuses vendez-vous au Canada: 25, 50?

M. TRIMBLE: Environ 50.

M. DAIN: Nous en fabriquons 200 ou 300 en tout.

M. KORCHINSKI: Pourrions-nous insérer au compte rendu de nos délibérations le rapport financier de l'an dernier que les témoins nous ont présenté? Faut-il une motion pour cela?

M. CONNELL: Le voici.

M. KORCHINSKI: Je propose que le document fasse partie du compte rendu.

M. HORNER (*Acadia*): On n'a pas fait cela pour les autres.

M. KORCHINSKI: Cela s'est fait.

Le PRÉSIDENT: Je ne le crois pas.

M. KORCHINSKI: Je n'ai pas vu ce rapport financier.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions.

M. HORNER (*Acadia*): Il est certain que j'en ai d'autres.

M. KORCHINSKI: Je pense que le rapport financier de la *Massey-Ferguson* a paru en appendice. Sauf erreur, on a adopté une motion. N'est-ce pas vrai?

M. GUNLOCK: Oui.

M. CONNELL: Nous ferons cela volontiers.

M. KORCHINSKI: Je propose que ce rapport fasse partie du compte rendu.

Le PRÉSIDENT: Nous verrons s'il a été inclus.

M. KORCHINSKI: Je fais la proposition.

M. FORBES: Je l'appuie.

Le PRÉSIDENT: Est-il convenu que ce texte fasse partie du compte rendu?

M. HORNER (*Acadia*): Peut-on tout publier, même les dessins?

Le PRÉSIDENT: C'est possible, mais cela coûterait bien cher. Je pense que le Comité se contenterait du rapport financier.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce suffisant, Stan?

M. KORCHINSKI: Oui.

Le PRÉSIDENT: Est-ce convenu qu'on publie le document en appendice?

Des VOIX: Oui.

M. SOUTHAM: Sauf erreur, j'ai proposé que le rapport financier de la *Massey-Ferguson* fasse partie du compte rendu.

M. HENDERSON: Pendant que les autres membres du Comité examineront les chiffres en question, je veux dire aux témoins que les concessionnaires ont comparu devant notre Comité et jamais je n'avais entendu autant de plaintes. Je viens de la région de la rivière de la Paix. Je leur ai parlé de ce vieux qui est revenu d'un tour du monde. Il s'agit de M. Kayo Aspol, qui a fait un demi-million de dollars dans le commerce des instruments agricoles dans notre région de la rivière de la Paix.

M. TRIMBLE: Il a aussi fait le commerce d'immeuble.

M. HENDERSON: Il a maintenant un demi-million de dollars et se construit un grand hôtel.

M. HORNER (*Acadia*): Ma question se rapporte au volume. D'après un graphique, le volume est resté relativement stable depuis dix ans. Je pense que le point le plus bas a été atteint en 1954 ou 1956 et que le point le plus élevé a été atteint en 1959. Mais la chose importante, à mon sens, c'est que les prix ont commencé à monter en 1955. L'augmentation a été rapide. Au fait, l'année 1947 égalant 100, l'indice des machines agricoles est monté de 50 p. 100 à partir de 1955. Pensez-vous que votre volume de ventes ait atteint votre volume de production? Autrement dit, a-t-on, de façon générale, atteint ce point d'efficacité? En d'autres termes, un volume plus considérable ne ferait pas baisser le prix pour la peine, n'est-ce pas?

M. DAIN: Monsieur Horner, pendant cette période allant de 1954 à 1959, les deux années de recensement, aux États-Unis, le nombre des fermes a diminué de 18 p. 100. Voilà une chose qui modifie sensiblement le volume.

M. HORNER (*Acadia*): Oui, mais comme pour bien d'autres choses, un point d'efficacité est atteint à tel ou tel volume.

M. DAIN: Nous en sommes au point où il est pour ainsi dire impossible d'augmenter, d'une façon importante, le volume de l'industrie en réduisant d'abord les prix, espérant que l'augmentation du volume compensera la différence. On n'en vient pas à cela.

M. HORNER (*Acadia*): Les prix ont monté en flèche depuis 1955. Ils ont augmenté l'an dernier pour tout ce que doivent acheter les cultivateurs. Je vois que votre volume a aussi augmenté de 1956 à 1959. Croyez-vous que votre volume de production soit à un niveau efficace?

M. DAIN: Il serait préférable qu'il fût plus élevé.

M. HORNER (*Acadia*): En d'autres termes, si votre production était plus forte, notre prix de revient diminuerait?

M. DAIN: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Pourquoi n'en a-t-il pas été ainsi? De 1956 à 1959, votre volume a augmenté, mais les prix aussi.

M. DAIN: Le coût de production a augmenté plus rapidement.

M. HORNER (*Acadia*): Je sais que le coût de production a augmenté. Je suppose que votre volume n'a jamais augmenté suffisamment pour contrebalancer la hausse du coût de production?

M. DAIN: Oui.

M. MILLIGAN: Produisiez-vous plusieurs autres machines?

M. DAIN: C'est l'une des raisons.

M. HORNER (*Acadia*): On a dit ici qu'il faudrait peut-être nationaliser l'industrie des machines agricoles et qu'en augmentant le volume les prix baisseraient. Dans l'exploitation agricole, je sais que, si l'on produit une faible quantité de blé, la manutention en coûte cher; mais si l'on en produit beaucoup, les frais de manutention sont relativement moins élevés, parce qu'on utilise de plus grosses vis sans fin, de plus gros camions à benne basculante, et le reste. Si le volume augmente, les frais de production restent relativement les mêmes.

Si vous étiez les seuls fabricants de machines agricoles du continent nord-américain (et vous m'avez dit que vous produiriez presque autant de modèles qu'aujourd'hui), votre prix de revient baisserait-il?

M. DAIN: Il faudrait calculer ce que coûterait l'abandon de plusieurs fabriques de machines agricoles, le paiement des prestations de chômage à un grand nombre de personnes qui travaillent en ce moment dans l'industrie des machines agricoles.

M. HORNER (*Acadia*): Je conviens qu'il est difficile de répondre à ma question qui est probablement hypothétique.

D'après certains témoignages rendus au Comité, avec les années, le nombre des manufacturiers a quelque peu diminué. Depuis quelques années, au Canada, il y a un certain nombre de nouveaux fabricants. Avez-vous une idée de ce qui s'est produit aux États-Unis?

M. DAIN: Il y a encore quelque 1,100 ou 1,200 fabriques de machines agricoles aux États-Unis.

M. HORNER (*Acadia*): On fabrique de tout, à partir des faucheuses à moteur jusqu'aux tracteurs, j'imagine.

M. DAIN: Je ne saurais dire si cela comprend l'outillage de jardin. C'est uniquement les machines agricoles. Évidemment, plusieurs d'entre elles ne font qu'une sorte de machines agricoles.

M. HORNER (*Acadia*): Je sais que des témoins ont dit au Comité que la proportion des manufacturiers diminue et qu'il n'y en a que neuf aux États-Unis et au Canada. Toutefois, récemment, un certain nombre de petites entreprises sont venues s'installer au Canada et peut-être quelques-unes y établissent-elles un atelier. Savez-vous ce qui en est de la proportion quant au marché canadien, s'il y a diminution ou s'il se maintient? Je ne demande pas de pourcentages précis.

M. TRIMBLE: Vous pourriez calculer cela d'après les chiffres du mémoire. Je pense qu'il y a une légère augmentation.

M. MILLIGAN: Vous avez dit qu'au dernier recensement le nombre des fermes avait diminué. Cette tendance s'accentue encore. Croyez-vous que la production des machines va baisser en conséquence?

M. DAIN: Pour le nombre des machines vendues, oui. Cette tendance se manifeste depuis dix ans.

M. MILLIGAN: A cause de cette tendance, votre production diminuera avec le temps et à mesure que le nombre des fermes diminuera.

M. DAIN: Au point de vue du volume, oui.

M. MILLIGAN: Le prix des machines augmentera peut-être à cause de cela.

M. DAIN: Nous espérons que non.

M. HORNER (*Acadia*): A votre avis, pendant combien d'heures, en moyenne, vos tracteurs servent-ils sur la ferme en Amérique du Nord ou au Canada?

M. KELLOGG: Tout dépend du genre de récolte ou de la partie du pays. Là où l'on cultive peu de céréales, j'imagine qu'ils peuvent servir de 800 à 1,000 heures, au plus. Dans les régions où l'on fait de grandes cultures, où l'on se sert

beaucoup de machines automotrices, je pense que généralement les tracteurs ne servent que pendant 200 ou 250 heures.

M. HORNER (*Acadia*): Je vois dans une publication que j'ai ici qu'en 1947, on a vendu des tracteurs à moteurs diesel dans la proportion de 20 p. 100. On y voit aussi que, sur dix cultivateurs, il y en a un environ qui se sert de son tracteur pendant plus de 800 heures par année. Êtes-vous de cet avis?

M. DAIN: Oui.

M. PETERS: Je me demande si votre société a songé à installer une nouvelle usine dans l'Ouest du Canada, vu qu'une aciérie est établie à Regina.

M. DAIN: Je dois dire que non.

M. PETERS: Est-ce qu'elle va y songer?

M. HORNER (*Acadia*): Il y a aussi une aciérie en Alberta.

M. PETERS: On tâche d'établir une aciérie dans une région considérée comme étant un débouché avantageux. Avez-vous songé à installer vos usines dans cette région afin d'éliminer la question du transport?

M. DAIN: Je ne dis pas que nous refusons d'étudier la question; mais je doute qu'il coûterait moins cher de fabriquer des moissonneuses-batteuses dans l'Ouest du Canada, par exemple, car il nous faudrait, pour retourner nos produits aux États-Unis, les expédier de beaucoup plus loin que nous ne le faisons présentement. N'oublions pas qu'il faudrait payer les frais d'installation de l'usine à un autre endroit; ces frais seraient énormes.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je pense que nous sommes sur le point d'ajourner. Au nom du Comité, je veux remercier M. Connell et les représentants de la *John Deere Company* d'avoir bien voulu comparaître devant notre Comité. Ils ont été d'excellents témoins. Quant au Comité, il a fait preuve d'un grand esprit de collaboration.

M. CONNELL: Merci, monsieur le président, nous avons été enchantés de venir ici.

Le PRÉSIDENT: Nous allons ajourner jusqu'à vendredi, à 9 heures et demie, alors que les représentants du syndicat du blé de la Saskatchewan comparaîtront devant notre Comité.

APPENDICE «A»

«DEERE AND COMPANY», MOLINE (ILLINOIS), 19 MAI 1961

TRACTEUR	Prix de vente net exprimé en pourcentage du coût de production						
	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
	%	%	%	%	%	%	%
Matériel	‡	38.9	39.1	36.8	37.7	38.1	40.7
Main-d'œuvre de l'usine:							
Appointements		3.6	5.6	4.7	4.8	3.7	8.7
Salaires hebdomadaires		14.8	19.0	15.9	15.2	15.1	27.4
Dépréciation de l'usine		2.4	3.7	2.7	2.0	1.8	6.1
Matériel pour l'entretien de l'usine, énergie, éclairage, chauffage, impôts (autres que sur le revenu), assurances, travaux de recherches et de mise au point, etc		4.4	6.5	4.6	4.1	4.9	12.6
Coût de production		64.1	73.9	64.7	63.8	63.6	95.5
T.V. & G.* (distribution)							
Appointements et salaires		8.3	9.6	8.0	7.9	7.7	10.5
Autres dépenses		5.5	6.9	5.9	6.4	6.2	9.1
Ensemble du prix de revient avant l'impôt sur le revenu		77.9	90.4	78.6	78.1	77.5	115.1
Impôt sur le revenu		11.1	4.8	10.7	11.0	11.2	+7.6†
Coût total de production		89.0	95.2	89.3	89.1	88.7	107.5
Prix de vente net (F. à b. manufacture)		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Déduire:							
Total du coût de production		89.0	95.2	89.3	89.1	88.7	107.5
Bénéfice net (perte) exprimé en pourcentage du prix de vente net		11.0	4.8	10.7	10.9	11.3	(7.5)

*Transport, vente et généralités.
†Épargnes.
‡Aucune statistique.

Moissonneuse-batteuse	Prix de vente net exprimé en pourcentage du coût de production						
	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
	%	%	%	%	%	%	%
Matériel	44.6	44.0	41.7	42.6	42.0	41.9	41.1
Main-d'œuvre de l'usine:							
Appointements	4.6	4.9	7.4	4.2	3.9	4.2	5.9
Salaires hebdomadaires	16.1	17.0	18.2	16.1	15.8	17.1	18.2
Dépréciation de l'usine	1.3	1.5	1.9	1.0	.8	.8	1.2
Matériel pour l'entretien de l'usine, énergie, éclairage, chauffage, impôts (autres que sur le revenu), assurances, travaux de recherches et de mise au point etc	6.2	4.4	4.7	4.0	4.1	5.4	5.4
Coût de production	72.8	71.8	73.9	67.9	66.6	69.4	71.8
T.V. & G.* (distribution)							
Appointements et salaires	9.4	9.2	9.6	8.3	8.2	8.3	7.9
Autres dépenses	6.5	6.2	6.9	6.2	6.7	6.8	6.8
Ensemble du prix de revient avant l'impôt sur le revenu	88.7	87.2	90.4	82.4	81.5	84.5	86.5
Impôt sur le revenu	5.6	6.4	4.8	8.8	9.2	7.8	6.7
Coût total de production	94.3	93.6	95.2	91.2	90.7	92.3	93.2
Prix de vente net (F. à b. manufacture)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Déduire:							
Total du coût de production	94.3	93.6	95.2	91.2	90.7	92.3	93.2
Bénéfice net (perte) exprimé en pourcentage du prix de vente net	5.7	6.4	4.8	8.8	9.3	7.7	6.8

*Transport, vente et généralités.

«DEERE AND COMPANY», MOLINE (ILLINOIS), 19 MAI 1961

	Prix de vente net exprimé en pourcentage du coût de production						
PRESSE À FOURRAGE	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
	%	%	%	%	%	%	%
Matériel	†	33.9	30.3	29.8	31.4	32.5	31.5
Main-d'œuvre de l'usine:							
Appointements		4.2	7.2	7.5	6.3	7.9	8.5
Salaires hebdomadaires		16.3	20.5	20.0	19.0	21.4	21.3
Dépréciation de l'usine		1.0	1.8	2.1	1.7	1.9	1.8
Matériel pour l'entretien de l'usine, énergie, éclairage, chauffage, impôts (autres que sur le revenu), assurances, travaux de recherches et de mise au point, etc		4.7	5.9	6.3	4.3	5.9	6.4
Coût de production		60.1	65.7	65.7	62.7	69.6	69.5
T.V. & G.* (distribution)							
Appointements et salaires		7.8	8.5	8.1	7.7	8.4	7.6
Autres dépenses		5.2	6.1	6.0	6.3	6.7	6.6
Ensemble du prix de revient avant l'impôt sur le revenu		73.1	80.3	79.8	76.7	84.7	83.7
Impôt sur le revenu		13.4	9.9	10.1	11.7	7.7	8.2
Coût total de production		86.5	90.2	89.9	88.4	92.4	91.9
Prix de vente net (F. à b. manufacture)		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Déduire:							
Total du coût de production		86.5	90.2	89.9	88.4	92.4	91.9
Bénéfice net (perte) exprimé en pourcentage du prix de vente net		13.5	9.8	10.1	11.6	7.6	8.1

* Transport, vente et généralités.
† Aucune statistique.

«DEERE AND COMPANY», MOLINE (ILLINOIS), 19 MAI 1961

ÉPANDEUR	Prix de vente net exprimé en pourcentage du coût de production						
	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
	%	%	%	%	%	%	%
Matériel	46.7	45.7	42.7	43.0	43.1	43.8	40.3
Main-d'œuvre de l'usine:							
Appointements	4.1	3.9	8.7	5.1	4.6	4.9	7.7
Salaires hebdomadaires	13.7	12.2	16.1	14.5	13.4	14.4	17.5
Dépréciation de l'usine	.6	.6	1.2	.6	.5	.4	.9
Matériel pour l'entretien de l'usine, énergie, éclairage, chauffage, impôts (autres que sur le revenu), assurances, travaux de recherches et de mise au point, etc	2.4	2.0	4.7	3.0	3.3	3.0	4.0
Coût de production	67.5	64.4	73.4	66.2	64.9	66.5	70.4
T.V. & G.* (distribution)							
Appointements et salaires	8.6	8.3	9.4	8.2	7.9	8.0	7.7
Autres dépenses	6.0	5.5	6.9	6.0	6.6	6.5	6.7
Ensemble du prix de revient avant l'impôt sur le revenu	82.1	78.2	89.7	80.4	79.4	81.0	84.8
Impôt sur le revenu	9.0	10.9	5.1	9.8	10.3	9.5	7.6
Coût total de production	91.1	89.1	94.8	90.2	89.7	90.5	92.4
Prix de vente net (F. à b. manufacture)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Déduire:							
Total du coût de production	91.1	89.1	94.8	90.2	89.7	90.5	92.4
Bénéfice net (perte) exprimé en pourcentage du prix de vente net	8.9	10.9	5.2	9.8	10.3	9.5	7.6

* Transport, vente et généralités.

«DEERE AND COMPANY», MOLINE (ILLINOIS), 19 MAI 1961

CULTIVATEUR OU EXTIRPATEUR	Prix de vente net exprimé en pourcentage du coût de production						
	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
	%	%	%	%	%	%	%
Matériel	49.9	49.7	50.2	48.5	48.9	46.9	45.4
Main-d'œuvre de l'usine:							
Appointements	3.8	6.8	4.0	3.9	4.6	3.0	5.2
Salaires hebdomadaires	16.2	26.6	15.3	12.8	14.6	11.4	14.9
Dépréciation de l'usine	2.3	4.0	1.6	1.0	.9	.4	.8
Matériel pour l'entretien de l'usine, énergie, éclairage, chauffage, impôts (autres que sur le revenu), assurances, travaux de recherches et de mise au point, etc	4.0	7.6	3.8	3.3	4.0	2.9	4.2
Coût de production	76.2	94.7	74.9	69.5	73.0	64.6	70.5
T.V. & G.* (distribution)							
Appointements et salaires	9.7	12.3	9.7	8.6	8.9	7.8	7.8
Autres dépenses	6.8	8.1	7.0	6.3	7.4	6.3	6.7
Ensemble du prix de revient avant l'impôt sur le revenu	92.7	115.1	91.6	84.4	89.3	78.7	85.0
Impôt sur le revenu	3.7	−7.6†	4.2	7.8	5.4	10.6	7.5
Coût total de production	96.4	107.5	95.8	92.2	94.7	89.3	92.5
Prix de vente net (F. à b. manufacture)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Déduire:							
Total du coût de production	96.4	107.5	95.8	92.2	94.7	89.3	92.5
Bénéfice net (perte) exprimé en pourcentage du prix de vente net	3.6	(7.5)	4.2	7.8	5.3	10.7	7.5

* Transport, vente et généralités.
† Épargnes.

APPENDICE "B"

COMPARAISONS SOMMAIRES ENTRE LES TRACTEURS: Modèle "B" de 1935 et Modèle "2010" de 1961

ASPECT TECHNIQUE

Outre la puissance plus grande, le rendement et l'efficacité du modèle "2010" de 1961, comme il est indiqué à droite, le prix comprend aussi, par rapport au modèle "B" de 1935, les améliorations techniques suivantes:

Système de transmission synchronisé
Moteur à 4 cylindres de puissance variable
Prise de force jumelée à action continue
Transmission munie d'une position de stationnement
Système électrique de 12 volts
Démarrage à étincelle incandescente (8 volts)
Clef de contact, démarrage de sécurité
Aération du moteur
Soupape d'échappement (avec rotateurs)
Système de refroidissement à dérivation
Embrayage actionné au pied
Freins à disques individuels
Indicateur de vitesse et compteur des heures
Marchepied d'accès facile
Plate-forme spacieuse
Siège capitonné ajustable
Tableau de bord bien visible
Petit guide d'entretien
Points d'attelage des machines plus commodes

Tel qu'il est indiqué aux deux pages précédentes, on peut obtenir comme accessoires supplémentaires d'autres améliorations du modèle "B" de 1935.

	MODÈLE "B" DE 1935	MODÈLE "2010" DE 1961	Proportion des changements
1. *PUISSANCE*			
Puissance maximum à la barre (CV)	12.37	39.00	+215 p. 100
Puissance maximum à la poulie (ou prise de force (CV)	16.76	45.00	+168 p. 100
2. *RENDEMENT*			
Labour	Charrue à un corps de 16 po.	Charrue à trois corps de 14 ou 16 po.	
Pulvériseur	Pulvériseur de 10 pi. à une rangée de disques	Pulvériseur de 8 à 9 pi. à double rangée de disques	
Repiquage	Deux rangs	Quatre rangs	
Cultivateur (ou extirpateur)	Deux sections	Quatre rangs	
Binage rotatif	Jusqu'à 25 acres	Quatre sections de 13½ pi.	
Fauchage	Inexistant	Jusqu'à 35 acres par jour	
Appareil à conditionner le foin	3 milles à l'heure	Jusqu'à 35 acres par jour	
Râtelage	Un rang	7 milles à l'heure	
Récolteuse de maïs	Inexistante	Deux rangs	
Égreneuse de maïs	Inexistante	Égrène au moment de la moisson	
Casseuse d'épis (maïs)	Un rang	Deux rangs	
Arracheuse de pommes de terre	Presse à moteur	Deux rangs	
Presse à fourrage	Inexistante	Presse actionnée par prise de force	
Coupeuse rotative	Inexistante	7½ pieds	
Moissonneuse-batteuse	Inexistante	9½ pieds (actionnée par prise de force)	
Récolteuse de coton	Inexistante	Jusqu'à 8 acres par jour. Équivaut à 25 ou 30 cueilleurs à la main	
Égreneuse de coton	Inexistants	Deux rangs	
Appareils de lavage	Inexistante	Appareils actionnés par prise de force	
Chargeuse de fumier	Inexistant	Capacité de 1,600 liv.	
Épandeur de fumier	Inexistante	Capacité de 134 boisseaux	
Faucheuse-ramasseuse	Inexistant	Machine actionnée par prise de force	
Sécheur à grain	Inexistant	400 boisseaux l'heure	
Chasse-neige	Inexistante	Chasse-neige de 7 à 9 pi.	
Sous-soleuse		Pénétration de 20 po.	
3. *POIDS*	2,455 liv.	4,600 liv.	+87 p. 100
4. *ÉCONOMIE DE CARBURANT*			
Heures-chevaux-vapeur par gallon (charge normale à la barre)	6.39	On attend les chiffres au sujet des essais officiels de l'État du Nebraska.	

5. *PRIX DE VENTE COMPARÉ AU PRIX DE REVIENT*

	Modèle "B" de 1935		Modèle "2010" de 1961		Proportion des changements
	En dollars de 1935	*En dollars de 1961	*†En dollars de 1935	En dollars de 1961	
PRIX DE VENTE					
Tracteur dénudé	$520	$1,166	$946	$2,122	
Ajouter: Pneus de caoutchouc	136	305	Inclus	Inclus	
Démarreur et feux	60	135	Inclus	Inclus	
Marchepied en deux pièces	17	38	Inclus	Inclus	
Total	$733	$1,644	$946	$2,122	– 29 p. 100
PRIX DE REVIENT					
Prix de revient par unité de puissance maximum à la barre (CV)	$59.26	$132.90	$34.26	$54.41	– 59 p. 100
Prix de revient par unité de puissance maximum à la poulie (CV)	43.74	98.09	21.02	47.16	– 52 p. 100
Prix de revient par livre expédiée	.30	.67	.21	.46	– 31 p. 100

*Au mois de février 1961. On a traduit en dollars de 1961 le prix de 1935 du tracteur modèle "B" en multipliant le prix de 1935 par 2.243. On a obtenu ce multiplicateur en divisant le prix de gros de l'indice de 1961 pour "les machines agricoles, y compris les tracteurs", publication du Bureau de la statistique de la main-d'œuvre des États-Unis, soit 150.5 (1947-1949 = 100) par 67.1, qui est l'indice de 1935. On a obtenu le prix de 1935 du tracteur modèle "2010" de 1961 en multipliant le prix du mois de février 1961, $2,122, par 0.446, qui est le quotient de l'indice de 67.1, pour 1935, du Bureau de la statistique de la main-d'œuvre des États-Unis, divisé par l'indice de 150.5, pour février 1961. Dans les deux cas, il en résulte un prix rectifié quant à la diminution générale de la valeur du dollar, entre 1935 et le mois de février 1961, dans le secteur en gros de la machinerie agricole, aux États-Unis.

†Le modèle "2010" n'aurait pu être fabriqué en 1935. Il comprend les plus récents perfectionnements dans la conception du système d'engrenage, des appareils hydrauliques, et autres caractéristiques, ainsi que l'utilisation de nouvelles sortes de matières premières. Le prix de 1935 transposé pour un tracteur modèle "2010" de 1961 ne sert qu'à des fins de comparaison.

APPENDICE «C»

«DEERE AND COMPANY»
ET SES FILIALES FUSIONNÉES

État du revenu consolidé et de l'excédent du revenu d'esploitation,
au 31 octobre 1960 et 1959

	Année terminée le 31 octobre	
	1960	1959
Produits des ventes et autres revenus:		
Ventes nettes	$468,511,598	$542,538,447
Intérêts et revenus divers	9,828,449	8,571,123
Total: produit des ventes et autres revenus	478,340,047	551,109,570
Moins:		
Prix de revient des marchandises vendues	371,802,732	373,301,843
Frais d'expédition, de vente, d'administration et frais généraux	64,932,301	66,916,579
Provisions pour l'impôt sur le revenu: impôt fédéral, impôt canadien et impôt des États	14,000,000	53,500,000
Intérêt payé et frais divers	9,851,802	8,940,397
Déductions totales	460,586,835	502,658,819
Revenu net de l'année	17,753,212	48,450,751
Excédent de revenu d'exploitation au début de l'année	257,171,639	232,927,077
Total	274,924,851	281,377,828
Moins les dividendes déclarés:		
Dividendes en espèces ($2 par action, en 1960 et en 1959)	13,802,000	13,400,000
Dividendes d'actions de 3 p. 100 déclarés le 27 octobre 1959, payables le 2 janvier 1960, juste valeur marchande de 201,000 actions transportées de l'excédent de revenu d'exploitation au compte des actions ordinaires	——	10,806,189
Total des dividendes déclarés	13,802,000	24,206,189
Excédent de revenu d'exploitation à la fin de l'année (note 2)	$261,122,851	$257,171,639

Les notes accompagnant les états financiers font partie intégrante du présent état du revenu.

«DEERE AND COMPANY»

ET SES FILIALES FUSIONNÉES

Bilan consolidé au 31 octobre 1960 et 1959

ACTIF	31 octobre 1960	31 octobre 1959
Disponibilités:		
En caisse	$ 26,093,284	$ 13,329,237
A percevoir:		
Comptes	194,893,188	218,719,635
Effets, moins intérêts sur le capital: $5,194,863, en 1960, $10,402,349, en 1959	36,094,724	81,373,557
Total	230,987,912	300,093,192
Moins réserves pour les articles retournés, les remises et les créances douteuses	11,500,000	12,500,000
A percevoir (net)	219,487,912	287,593,192
Stocks (note nº 3)	144,383,135	159,079,225
Total des disponibilités	389,964,331	460,001,654
Immeubles et outillages (au prix courant)	245,442,141	218,563,822
Moins les réserves (note nº 4)	125,649,869	120,541,083
Immeubles et outillage (net)	119,792,272	98,022,739
Placements dans les filiales non fusionnées et avances à ces filiales (note nº 1)	80,095,588	56,557,353
Autres valeurs actives	3,460,811	3,228,005
Frais différés	3,875,432	4,071,501
TOTAL	$597,188,434	$621,881,252

PASSIF	31 octobre 1960	31 octobre 1959
Exigibilités		
Prêts bancaires	$ 45,000,000	$ 40,500,000
Comptes à payer et dettes diverses	48,924,969	42,258,412
Dividendes à payer	3,450,500	3,350,000
Impôts accumulés	15,823,913	54,441,730
Total des exigibilités	113,199,382	140,550,142
Dette fondée (note nº 2):		
Obligations à vingt ans, 2¾ p. 100, échéant le 1er avril 1965	12,261,000	12,796,000
Obligations à 25 ans, 3⅛ p. 100, échéant le 1er juillet 1977	47,500,000	48,499,000
Obligations subordonnées à 25 ans, 4½ p. 100, échéant le 1er août 1983	53,689,500	53,700,000
Total de la dette fondée	113,450,500	114,995,000
Réserves pour pension et divers (note nº 5)	17,551,230	17,300,000
Actions ordinaires et excédent de revenu d'exploitation:		
Actions ordinaires: valeur déclarée (valeur au pair par action), 10,000,000 d'actions autorisées: 6,901,000 actions émises et en circulation	91,864,471	91,864,471
Excédent de revenu d'exploitation (note nº 2)	261,122,851	257,171,639
Total des actions ordinaires et de l'excédent de revenu d'exploitation	352,987,322	349,036,110
TOTAL	$597,188,434	$621,881,252

Les notes accompagnant les états financiers font partie intégrante du présent bilan.

1. Toutes les filiales entièrement possédées au Canada et aux États-Unis, sauf la *John Deere Credit Company*, sont fusionnées ici. Le bilan de la *John Deere Credit Company* est donné séparément à la page 25.

Les placements dans les filiales non fusionnées et les avances à ces filiales, au 31 octobre 1960 et 1959, reportés au prix coûtant moins les réserves, consistent en résumé:

	31 octobre	
	1960	1959
John Deere Credit Company	$ 40,521,734	$ 28,010,572
John Deere Intercontinental S.A. (société constituée au Vénézuéla)	23,743,546	18,157,811
John Deere-Lanz A.G. (société constituée en Allemagne de l'Ouest)	14,385,406	10,388,970
John Deere S.A. (société constituée en Suisse)	1,444,902	—
Total de la valeur rapportée	80,095,588	56,557,353
Excédent approximatif de l'avoir de la société dans l'actif net des filiales non fusionnées par rapport à ses placements dans les filiales mentionnées ci-dessus	$ 5,500,000	$ 3,500,000

La société suit la méthode prudente qui consiste à imputer sur le compte du revenu net consolidé les pertes de toute filiale non fusionnée; mais elle n'inclut pas dans le revenu net consolidé tout bénéfice des filiages non fusionnées (sauf le revenu destiné à compenser des pertes antérieures imputées sur le compte du revenu), jusqu'à ce qu'il soit considéré comme dividende. Aucune filiale non fusionnée n'a fourni de dividende, en 1960. Si le revenu net des filiales non fusionnées était compris dans le revenu consolidé, ce revenu aurait augmenté de 2 millions de dollars, en 1960.

2. En vertu des conditions les plus restrictives de n'importe quel contrat touchant les obligations de la société, un montant de $84,712,851 du solde de l'excédent de revenu d'exploitation, qui était de $261,122,851, le 31 octobre 1960, ne comportait aucune restriction (y compris le montant de l'excédent de revenu d'exploitation consolidé et certains coefficients de liquidité) quant au paiement de dividendes ou au rachat des valeurs de la société.

Les contrats de 1945 et de 1952 exigent le rachat annuel de divers montants d'obligations à 2¾ et à 3⅛ p. 100. On a satisfait à l'obligation de racheter en 1961 un montant de $2,050,000 du principal de ces obligations.

Les contrats de 1958 exigent le rachat annuel, à compter de 1965, de $2,700,000 du montant principal des obligations subordonnées à 4½ p. 100.

3. Depuis 1950, le prix de presque tout les stocks de la *Deere & Company* et de ses filiales des États-Unis a été établi selon le prix coûtant, d'après la méthode suivante: les dernières marchandises reçues sont les premières vendues (LIFO). En général, les filiales canadiennes ont établi le prix de leurs stocks selon le prix coûtant le plus bas ou au prix du marché d'après la méthode selon laquelle les premières marchandises reçues sont les premières vendues (FIFO).

4. En 1960, les précisions au titre de la dépréciation ont été de $17,575,354; elles ont été de $14,541,389, en 1959. Le montant de 1959 comprend $1,148,123 pour l'amortissement réparti, sur cinq ans du coût d'installations prévues aux termes de certificats de nécessité émis par le gouvernement fédéral en faveur de la *John Deere Chemical Company*. Nulle somme semblable n'est comprise dans le chiffre de 1960.

5. Les versements pour services antérieurs à l'égard d'un programme de pension à participation établi en 1908, modifié, qui n'avaient jamais été prévus dans le réserve pour les pensions ni ailleurs, étaient d'environ $19,400,000, le 31 octobre 1960, et de $18,400,000, le 31 octobre 1959.

Les sociétés se sont conformées à toutes les dispositions de consolidation applicables au programme et elles ont versé, en 1960 et en 1959 respectivement, $9,477,764 et $10,935,196 à la caisse de pension et aux pensionnés, afin de satisfaire aux exigences du programme. Pour 1960, le versement applicable à la caisse de pension pour les employés des États-Unis a été effectué en décembre 1960 et le montant est inclus dans les exigibilités en date du 31 octobre 1960. Sur les montants payés, on a imputé $9,077,764, en 1960, et $9,411,887, en 1959, sur le compte des frais et charges de ces années, et le reste a été imputé sur le compte des réserves de pension antérieurement constituées au moyen de revenus.

6. Le 26 avril 1960, les actionnaires de la société ont approuvé un programme visant à stimuler la vente de valeurs à prime, d'après lequel 335,000 actions ordinaires de la société sont devenues disponibles à prime jusqu'au 31 décembre 1970. Le marché à prime est accordé chaque année à un cours de prime égal à la juste valeur marchande des actions à la date à laquelle la négociation à prime est accordée et il ne doit en aucun cas dépasser dix ans après la date où il a été accordé. Le premier groupe de valeurs à prime a été accordé le 3 janvier 1961 et comprenait environ 6,000 actions.

CANADA
JAN 16 1920

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

CANADA
JAN 16 19
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT

DE

l'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 11

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU VENDREDI 26 MAI 1961

TÉMOINS:

Du *Syndicat du blé de la Saskatchewan:* M. Charles W. Gibbings, président et M. Robert Phillips, analyste de recherches.

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

25306-2—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*)
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
Mandziuk
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60.

(Quorum 15)

Secrétaire du Comité:
Clyde Lyons

PROCÈS-VERBAUX

Le VENDREDI 26 mai 1961.
(22)

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. Campbell (*Lambton-Kent*), Clancy, Clermont, Doucett, Fane, Forbes, Gundlock, Henderson, Horner (*Acadia*), Knowles, Korchinski, McBain, Mandziuk, Milligan, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Noble, Peters, Rapp, Régnier, Ricard, Rompré, Slogan, Southam, Stefanson, Thomas, Tucker et Villeneuve (28).

Aussi présents, du syndicat du blé de la Saskatchewan: M. Charles W. Gibbings, président, et M. Robert Phillips, analyste de recherches.

Il est décidé: Que les états financiers de la *Massey-Ferguson Limited* (*voir annexe «A»*) et de l'*International Harvester Company of Canada Limited* (*voir annexe «B»*) pour l'année 1960 soient annexés aux procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui.

Il est décidé: Que le secrétaire du Comité reçoive instruction d'écrire à la *Noble Cultivator Company,* Nobleford (Alb.), à propos de ses prix d'instruments aratoires.

Il est décidé: Que le volume 2 du mémoire du syndicat du blé de la Saskatchewan sur les prix des instruments aratoires soit annexé aux procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui (*voir annexe «C»*).

Le président présente les représentants du syndicat du blé de la Saskatchewan.

M. Gibbings présente le mémoire en leurs noms.

Le Comité interroge les représentants du syndicat du blé de la Saskatchewan à propos de leur mémoire.

A 11 heures de la matinée, le Comité s'ajourne jusqu'à 2 h. 30 de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(23)

Le Comité se réunit de nouveau à 2 h. 45 de l'après-midi, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Clancy, Clermont, Fane, Forbes, Gundlock, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Knowles, Korchinski, Lahaye, McBain, Mandziuk, Milligan, Muir (*Lisgar*), Noble, Régnier, Rompré, Slogan, Southam, Stefanson, Tardif, Thomas et Tucker (24).

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

On finit d'interroger les représentants du syndicat du blé de la Saskatchewan.

Au nom du Comité, le président remercie les représentants du syndicat du blé de la Saskatchewan d'avoir bien voulu comparaître.

A 5 h., le comité s'ajourne jusqu'au lundi 29 mai à 9 h. 30 de la matinée.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons

TÉMOIGNAGES

Le VENDREDI 26 mai 1961.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous sommes heureux d'avoir avec nous ce matin des représentants du syndicat du blé de la Saskatchewan. Avant de présenter ces messieurs du syndicat, j'aimerais que nous abordions certaines questions. La première a trait aux états financiers de la *Massey-Ferguson* et de l'*International Harvester*. Le Comité consent-il à ce que ces états financiers soient annexés aux témoignages d'aujourd'hui?

M. HORNER (*Acadia*): Vous voulez dire les états financiers seulement?

Le PRÉSIDENT: Oui, la double feuille.

M. FORBES: C'est-à-dire le bilan.

Le PRÉSIDENT: En effet, il s'agit du bilan.

M. HORNER (*Acadia*): Je me le suis demandé. Dans le rapport de la *Massey-Harris,* qui précède immédiatement le bilan consolidé, il y a un très bon état du coût des marchandises et des services. On l'appelle état du revenu consolidé. Je m'y suis reporté à quelques reprises quand j'en ai fait l'examen.

Le PRÉSIDENT: Cette partie sera incluse.

M. HORNER (*Acadia*): Très bien.

Le PRÉSIDENT: Le Comité est-il d'accord?

(Assentiment.)

M. HORNER (*Acadia*): Je me demande si le Comité voudrait bien considérer ceci: nous avons étudié le prix des instruments aratoires, et j'ai appris qu'une entreprise bien connue, en Alberta, la *Noble Cultivator Company Limited,* à Nobleford, n'a pas, au meilleur de ma connaissance, augmenté le prix de son principal produit depuis dix ans. Cette compagnie compte environ 70 employés, et elle s'occupe de la vente d'instruments aratoires. Je proposerais que le secrétaire du Comité écrive à cette compagnie pour lui demander s'il est exact qu'elle n'a pas eu à augmenter ses prix sensiblement au cours des dix dernières années, et si elle compte bien environ 70 employés. Si le secrétaire reçoit une réponse affirmative à ces questions, je propose que nous demandions à cette compagnie comment elle a fait pour continuer à fabriquer des instruments aratoires et accroître le volume de sa production, sans pour autant avoir eu à augmenter ses prix au cours des dix dernières années. Je me demande si le Comité consentirait à ce que nous nous mettions en rapport avec cette compagnie afin de lui demander si c'est bien exact. S'il en est ainsi, le Comité ne devrait-il pas alors obtenir d'elle des explications.

M. MUIR (*Lisgar*): Pourquoi ne pas lui demander quelles ont été ses augmentations de prix?

M. VILLENEUVE: Je crois qu'il vaudrait la peine de nous renseigner sur la façon dont elle fonctionne.

M. HORNER (*Acadia*): Ce renseignement m'a été fourni par une personne qui travaille pour la *Noble Enterprises* à Nobleford. Ce n'est pas directement un employé de la compagnie. J'ai eu ce renseignement à la fin de janvier, ce qui est assez récent. Il m'a semblé que des représentants de cette compagnie devraient comparaître devant nous pour nous expliquer comment elle peut continuer à produire des instruments, sans avoir à augmenter sensiblement ses prix, et ce, depuis dix ans. Mais peut-être qu'avant de lui demander de nous

envoyer des représentants ici, pourrions-nous d'abord la pressentir pour lui demander si ce renseignement est bien exact, et quelles sortes d'instruments elle fabrique effectivement. Le Comité pourrait décider ensuite s'il y a lieu ou non d'entendre le témoignage de ses représentants.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions?

M. SLOGAN: Peut-être pourriez-vous lui demander, dans cette même lettre, si elle verrait intérêt à nous envoyer des représentants.

Le PRÉSIDENT: Notre seule difficulté, c'est que nos jours de séance sont pas mal tous pris. Nous avons déjà deux réunions prévues pour juin et, vraisemblablement, il faudrait au moins deux réunions pour préparer un rapport; et nous nous attendons à avoir ici des représentants de la Commission des grains et de la Commission du blé pour une revue de la question.

M. VILLENEUVE: Si la compagnie corrobore les dires de M. Horner, à savoir qu'il n'y a pas eu d'augmentation, alors je crois très nettement que le Comité devrait agir, et qu'il faudrait que la compagnie ait l'occasion de se faire entendre; car, somme toute, qu'il s'agisse ou non d'une compagnie d'envergure, d'après les faits signalés, la question se rattache directement au problème que nous sommes à étudier.

M. SOUTHAM: Même si nous n'avons pas le temps d'entendre ces gens comme témoins, peut-être pourraient-ils nous fournir un mémoire que notre comité de direction pourrait étudier et incorporer dans nos témoignages. Ils semblent être en mesure de fournir pas mal d'éclaircissements sur le sujet.

Le PRÉSIDENT: Le comité consent-il à ce que M. Lyons se mette en rapport avec cette compagnie?

(Assentiment.)

Le PRÉSIDENT: A son tour, le Comité pourrait ensuite se mettre en rapport avec elle.

M. HORNER (*Acadia*): Cette ville de Nobleford est dans l'une des meilleures provinces du Canada.

Le PRÉSIDENT: Je ne sais pas si tous les membres du Comité seraient d'accord là-dessus.

M. SOUTHAM: Je croyais que M. Horner parlait de quelque chose dont l'initiative relève du gouvernement de la Saskatchewan.

Le PRÉSIDENT: Nous avons aujourd'hui un autre long mémoire. Je propose que nous considérions comme lus les tableaux et les vues des cultivateurs au volume 1 et que les sténographes les insèrent aux endroits appropriés. Puis notre témoin pourrait donner lecture du texte principal. Je propose également que le volume 2 du mémoire soit annexé aux procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui. Êtes-vous d'accord?

(Assentiment.)

Le PRÉSIDENT: Nous sommes très heureux d'avoir avec nous M. Charles W. Gibbings, président du syndicat du blé de la Saskatchewan, et M. Robert Phillips, analyste de recherches pour le syndicat du blé de la Saskatchewan. Je demanderais maintenant à M. Gibbings de présenter son mémoire.

M. CHARLES W. GIBBINGS (*Président du syndicat du blé de la Saskatchewan*): Ce mémoire du syndicat du blé de la Saskatchewan se fonde en grande partie sur les réponses reçues de 887 cultivateurs, à la suite d'un questionnaire qui leur avait été posté et qui leur demandait de fournir des renseignements sur l'acquisition, l'entretien et l'utilisation d'instruments et de machines aratoires. Plus de 80 p. 100 des cultivateurs à qui on a demandé de répondre à ce questionnaire l'ont fait par la poste en moins d'un mois. Cette réaction exceptionnellement favorable révèle à quel point les cultivateurs s'intéressent au problème des instruments aratoires et s'en préoccupent.

Le questionnaire demandait également: «Que pourriez-vous proposer pour améliorer le problème des instruments aratoires, que ce soit du point de vue des ventes et de la distribution de nouveaux instruments ou du point de vue des pièces de rechange et des réparations disponibles?» et «Avez-vous des observations à formuler à propos du prix du matériel nouveau ou des pièces de rechange?» Les cultivateurs qui ont répondu ont exposé des vues intéressantes, dont plusieurs sont incorporées dans le corps du présent mémoire.

En présentant ce mémoire au Comité permanent de l'agriculture et de la coolnisation de la Chambre des communes, le syndicat du blé représente non seulement ses 77,500 clients-membres mais aussi toute la collectivité agricole de la Saskatchewan, qu'on estime présentement à environ 97,000 cultivateurs. Le syndicat du blé est le plus grand organisme de production appartenant aux cultivateurs de la province, et a toujours maintenu des positions de principe visant à améliorer l'industrie dans son ensemble et à favoriser le progrès de l'agriculture et des conditions de vie pour tous les cultivateurs.

La part qui revient au syndicat du blé de la Saskatchewan sur le total des récoltes et sur le marché du bétail dans la province reste importante. Au cours de l'année agricole terminée le 31 juillet 1960, la division des élévateurs ruraux a manutentionné 50.50 p. 100 de toutes les céréales vendues dans la province, et 51.67 p. 100 de toute la récolte de blé. Les cultivateurs de la Saskatchewan ont produit, au total, 56.10 p. 100 de tout le blé semé au Canada, et 37.92 p. 100 de toutes les céréales. La division du bétail a manutentionné (au moyen des quatre parcs à bestiaux publics qu'elle possède et des trois autres où elle a des installations) 50.15 p. 100 des bœufs et veaux vendus au public, 27.99 p. 100 des porcs et 39.15 p. 100 des moutons et agneaux.[1] Ces dernières années, les cultivateurs de la Saskatchewan ont été comptables d'environ 20 p. 100 de tous les bestiaux vendus au Canada, de 10 à 14 p. 100 de tous les veaux et d'environ 10 p. 100 de tous les porcs. La part de la Saskatchewan dans la production totale des moutons et agneaux est relativement moins importante.

Le syndicat du blé de la Saskatchewan exploite également une minoterie et une usine d'huile de lin, et maintient une division des impressions qui s'occupe d'impressions commerciales et qui publie l'hebdomadaire *Western Producer*, diffusé partout au Canada.

Les prix inquiètent les cultivateurs

Le syndicat du blé de la Saskatchewan soutient, au départ, que vos attributions, selon lesquelles vous deviez «faire enquête sur les prix des instruments aratoires et soumettre à ce propos un rapport à la Chambre», touchent en réalité à la préoccupation fondamentale des cultivateurs. Au moins 758 des 887 cultivateurs échantillonnés qui ont répondu au questionnaire considèrent le prix des instruments aratoires et celui de leur réparation trop élevés. On a noté cette inquiétude presque partout également dans les 16 régions qui relèvent du syndicat du blé, ainsi que chez les cultivateurs tant des petites que des grandes fermes.

Cependant, le syndicat du blé de la Saskatchewan estime qu'il ne suffit pas simplement d'enquêter sur les prix des instruments. L'enquête révèle, et notre vaste expérience confirme, que nombre d'autres éléments influent sur la capacité des cultivateurs à acquérir et à maintenir un matériel aratoire suffisant, et c'est l'ensemble du problème—les prix, aussi bien que ces autres

[1] Les dossiers du syndicat du blé de la Saskatchewan révèlent qu'au cours de l'année agricole de 1958-1959, 76,977 cultivateurs au total ont livré une partie de leurs céréales et de leurs bestiaux, pour fins de vente, aux installations du syndicat du blé et ont touché des remises au titre de frais excédentaires, et qu'en 1959-1960, 77,500 cultivateurs au total étaient inscrits comme clients-membres admissibles à toucher des remises.

éléments—qui préoccupe le syndicat du blé de la Saskatchewan, en tant que porte-parole des cultivateurs syndiqués dans la principale province productrice de céréales du Canada.

En 1953, une commission royale d'enquête de la Saskatchewan a étudié la mécanisation agricole, dans le cadre de son étude de la vie agricole et rurale. Son rapport sur la mécanisation et les prix agricoles[2], l'un d'une série de 15 rapports distincts publiés à la suite de son étude de trois ans, tenait compte de diverses enquêtes précédentes sur le problème des instruments aratoires, et déclarait ce qui suit à ce propos:

> Chacune de ces enquêtes insistait tout particulièrement sur l'industrie manufacturière et son système de distribution. On s'est relativement peu occupé d'en arriver à une meilleure compréhension de l'effet de cette mécanisation sur l'industrie agricole elle-même. De l'avis de la commission, il importe beaucoup plus en ce moment d'enquêter sur l'état de la mécanisation de l'industrie agricole que d'étudier de nouveau la question des prix. Certes peut-on prouver l'existence d'inégalité dans les prix que doivent payer les cultivateurs pour se procurer leurs instruments aratoires, mais nous ne saurions fermer les yeux sur les lacunes de l'agriculture elle-même.

Autres éléments importants

Dans le présent mémoire, le syndicat du blé de la Saskatchewan aura beaucoup à dire à propos des prix et des éléments discernables qui contribuent à leur hausse. Mais le présent mémoire porte aussi sur l'aspect plus vaste de la mécanisation agricole et spécifie des détails qui révèlent l'étendue de la mécanisation, aujourd'hui, parmi les 887 cultivateurs échantillonnés. Il examine également de quelle façon les cultivateurs acquièrent leurs instruments, comment ils les maintiennent en bon état et comment ils s'en servent.

De crainte qu'il y ait quelque malentendu entre ceux qui soumettent le présent mémoire et ceux à qui il est destiné, le syndicat du blé de la Saskatchewan déclare, sans équivoque, qu'à son avis les prix courants des instruments et machines aratoires, ainsi que de leurs pièces de rechange, sont trop élevés. L'un des cultivateurs échantillonnés a fourni le renseignement suivant, fondé sur son expérience, pour indiquer ce qu'il pense de la situation.

Ce cultivateur exploite sept quarts de section dans la région n° 14 du syndicat du blé, qui se trouve dans le nord-est de la province. Ce point de vue mérite d'être consigné ici en tant qu'aperçu de l'opinion d'un cultivateur de la Saskatchewan. Voici ce qu'il a déclaré:

> Il me paraît superflu de dire que les prix des machines sont absolument hors de proportion avec ceux que rapportent les produits agricoles. Ainsi, en 1947, j'ai payé l'équivalent de 1,800 boisseaux de blé n° 2 pour une moissonneuse-batteuse de 12 pieds. En 1952, j'ai payé l'équivalent de 3,800 boisseaux de blé n° 2 pour une moissonneuse-batteuse de 12 pieds et, en 1960, la même moissonneuse-batteuse de 12 pieds m'aurait coûté 6,400 boisseaux de blé n° 2.

Un examen des indices dont se sert le Bureau fédéral de la statistique pour comparer les prix des denrées et services qu'utilisent les cultivateurs révèle qu'au cours des dix dernières années, l'indice des prix des machines agricoles a augmenté de plus de 50 p. 100—soit une hausse plus sensible, par rapport à l'indice, que n'importe quel des douze autres denrées et services qu'étudie le rapport du Bureau fédéral de la statistique[3].

---

[2] *Rapport de la Commission royale d'enquête de la Saskatchewan sur l'agriculture et la vie rurale*, vol. 2, *Mécanisation et frais agricoles*, Imprimeur de la Reine, Regina, 1955, p. 3.

[3] Indice des prix des denrées et services dont se servent les cultivateurs, B.F.S. (catalogue 62-004), août 1950 et 1960.

TABLEAU I

INDICES DES PRIX DES DENRÉES ET SERVICES UTILISÉS PAR LES CULTIVATEURS[4] EN 1950 ET EN 1960
(Base 1935–1939 = 100)

Denrée ou service	Août 1950	Août 1960	Pourcentage de l'augmentation ou de la (diminution)
Indice composé, y compris coût de la vie (estimatif)	203.3	256.3	26.1
Équipement et matériel	192.5	228.2	18.5
Taxes et taux d'intérêt	155.4	207.5	33.5
Taux des salaires agricoles	428.0	624.2	45.8
Niveau de vie de la famille agricole	183.1	223.2	21.8
Machines agricoles	*167.1*	*253.9*	*51.9*
Matériaux de construction, essence	317.2	357.8	12.8
Huile et graisse	138.5	143.1	3.3
Provende	234.0	217.2	(7.2)
Engrais composés	139.3	173.2	25.8
Ficelle d'engerbage	298.0	226.1	(24.1)
Semence	233.5	198.8	(14.9)
Quincaillerie	172.5	251.7	45.9

Cette hausse relativement considérable de l'indice des prix des machines agricoles s'est manifestée pendant la décennie d'après-guerre où la mécanisation agricole était rapide. Au cours de cette même décennie, l'indice des prix des produits agricoles est effectivement tombé de 251.5 en 1950 à 200.8 en 1960, soit une diminution de 20 p. 100[5]. C'est pourquoi les cultivateurs se plaignent si manifestement des prix des machines agricoles et des pièces de rechange, et c'est pourquoi également ils se réjouissent que votre Comité ait entrepris la présente enquête sur les prix des machines agricoles.

Cependant, outre les prix, il y a d'autres problèmes qui contribuent d'une manière ou d'une autre à alourdir le fardeau des frais que représentent les machines agricoles pour les cultivateurs. Le présent mémoire va porter surtout sur ces autres éléments. Cela ne veut pas dire que les prix ne sont pas une préoccupation de première importance. Au contraire, ils constituent la principale préoccupation. Les autres éléments, toutefois, ne sont peut-être pas tout à fait bien compris par ceux qui ne s'occupent pas directement d'agriculture dans les Prairies, et par les cultivateurs qui possèdent et exploitent collectivement et sur une base coopérative. Le syndicat du blé de la Saskatchewan se croit lui-même suffisamment qualifié pour fournir des données et exprimer des opinions sur ces autres éléments.

Le syndicat du blé de la Saskatchewan aimerait rappeler aux membres du Comité que notre organisme agricole est membre fondateur de la Fédération canadienne de l'agriculture, qu'il a toujours appuyé cet organisme et ses programmes, et qu'il continue de le faire. Des porte-parole de la Fédération canadienne de l'agriculture ont déjà comparu au cours de la présente enquête pour vous exposer leurs vues et recommandations. Le mémoire de la Fédération canadienne de l'agriculture a traité de la question dont vous êtes saisis, sous un angle autre que celui du présent mémoire, mais nos représentants et directeurs aimeraient vous rappeler que le mémoire de la Fédération représente aussi les vues du cultivateur de la Saskatchewan, et que le syndicat du blé de la Saskatchewan appuie ce mémoire.

[4] Le mémoire de la Fédération canadienne de l'agriculture a étudié en plus grand détail la hausse des prix des machines agricoles, et nous recommandons l'étude de ce mémoire aux membres du Comité.

[5] *Indice des prix des produits agricoles*, B.F.S. (catalogue 62-003) janvier 1961. (La période de base 1935-1939 correspond à 100).

CHAPITRE I: ÉVOLUTION DES CIRCONSTANCES

Alors que la population du Canada a augmenté d'environ 50 p. 100 au cours de la dernière génération, celle de la Saskatchewan n'a augmenté que légèrement. Il y a maintenant moins de gens sur les fermes de la Saskatchewan qu'en 1941, les fermes sont plus grandes et, évidemment, moins nombreuses. Sur la ferme elle-même, la situation a changé sensiblement: le moteur à combustion interne a permis de remplacer le cheval, les instruments aratoires eux-mêmes ont évolué de manière à mettre à la disposition des cultivateurs des machines à cultiver et à moissonner plus efficaces, de nouvelles sortes de récoltes ont été adoptées et un plus grand nombre de cultivateurs se livrent à l'élevage.

Ces changements tiennent à de nombreuses raisons, dont l'une des plus importantes a été l'augmentation marquée de la quantité et l'amélioration notable de la qualité des machines et instruments aratoires. L'amélioration des machines a permis à un seul homme d'exploiter une plus grande ferme et de se livrer à une production agricole beaucoup plus diversifiée. La pénurie de main-d'œuvre agricole a accentué la nécessité pour chaque cultivateur d'augmenter sa production. Le fait que chaque cultivateur cherche à obtenir un revenu plus élevé l'a du même coup encouragé à se livrer à une production plus diversifiée, et l'existence de machines améliorées l'a aidé à rendre possible pareille diversification.

TABLEAU II

INDICES DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION AGRICOLE EN SASKATCHEWAN[1]

——	1941	1951	1956	1960 (estimatif)
Population—				
Canada	11,571,000	14,009,429	16,080,791	17,814,000
Saskatchewan (totale)	895,992	831,728	880,665	910,000
Saskatchewan (rurale)	600,846	579,258	558,662	540,000
Saskatchewan (fermes)	126,900	112,018	103,391	97,000
Superficie moyenne des fermes (acres)	473	551	607	640
Pourcentage des fermes rapportant:				
Automobiles	40.2	54.4	60.6	[2]
Camions	14.6	44.0	63.9	
Tracteurs	37.0	80.6	88.8	
Moissonneuses-batteuses	7.8	36.8	56.8	
Pourcentage des fermes rapportant:				
Chevaux	77.5	70.8	55.5	na [3]
Bestiaux	75.9	74.6	72.6	
Porcs	60.5	52.3	46.8	
Superficie et production				
Emblavures (acres)	15,571,000	16,500,000	14,000,000	14,803,000
Production (boisseaux)	266,700,000	272,000,000	320,000,000	232,000,000
Colza (acres)	Néant	400	123,000	550,000
Production (livres)	Néant	120,000	68,000,000	407,500,000

[1] Rapport du recensement du Canada et rapports du B.F.S. sur la production des céréales. Chiffres estimatifs de la population et du nombre de fermes, d'après les rapports du ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan.

[2] D'après les réponses reçues au questionnaire adressé par la poste à des cultivateurs, il semble qu'un nombre grandissant de cultivateurs se sont portés acquéreurs de ces quatre sortes de machines. Le rapport entre le groupe et le nombre de cultivateurs qui ont déclaré être propriétaires d'automobiles est de 1 à .88, de camions, de 1 à .95, de tracteurs, de 1 à 1.28, et de moissonneuses-batteuses, de 1 à .92.

[3] Plus de 80 p. 100 des cultivateurs échantillonnés ont déclaré se livrer à la culture mixte, ce qui révèle une augmentation des bestiaux sur les fermes de la Saskatchewan depuis 1956. Aucune source ocielle n'a estimé le nombre de fermes qui ont rapporté ces sortes de bestiaux depuis le rapport de 1956 sur le recensement quinquennal.

Paradoxe troublant

Votre Comité a déjà beaucoup entendu parler de l'influence qu'a exercée l'amélioration des machines et instruments aratoires sur l'accroissement de la production agricole. Cependant, le cultivateur estime que, personnellement, il bénéficie moins de cet accroissement de la production agricole que l'économie dans son ensemble. C'est là un paradoxe troublant. D'une part, le cultivateur acquiert un plus grand nombre de machines améliorées pour réduire ses frais de production par unité, et pour réaliser ainsi un revenu net accru, une fois ses produits écoulés. Mais, d'autre part, les capitaux d'établissement qu'il doit affecter à l'achat de machines et instruments aratoires améliorés grossissent à tel point ses frais généraux de production, que l'accroissement de sa production le plus souvent ne fait rien de plus que d'empêcher une réduction réelle de son revenu net, compte tenu de la baisse des prix agricoles. Si ce n'était des machines améliorées dont il dispose, il pourrait être forcé d'abandonner la partie, mais pour pouvoir payer ces machines-là il se voit souvent presque obligé de fermer boutique.

Ce sont les cultivateurs des Prairies qui prétendent ainsi souffrir d'un appauvrissement relatif, expliquant partiellement de cette façon leur véritable inquiétude à l'égard de la hausse du prix d'achat de machines et d'instruments aratoires améliorés, ainsi que de leurs pièces de rechange. Dans le corps du présent mémoire, on trouvera une étude de certains éléments que comporte cette assertion.

Le plus gros marché de machines agricoles

A cause de l'importance de la production des céréales pour l'économie de la Saskatchewan, la province assure le plus gros débouché du Canada aux machines et instruments aratoires, ainsi qu'aux pièces de rechange. Il existe certains indices qui révèlent l'importance de l'industrie des machines pour la Saskatchewan, et de la Saskatchewan pour l'industrie des machines.

Pour ce qui est de la production des céréales, les fermes de la Saskatchewan produisent en moyenne environ 40 p. 100 de toutes les céréales que produit en un an le Canada tout entier. Elles produisent presque 60 p. 100 de tout le blé que produit le Canada.

L'agriculture demeure la principale source de revenu pour la province, pour ce qui est de la valeur nette de la production de denrées, bien que sa position relative par rapport à la production totale des denrées recule de plus en plus à mesure que s'accroît l'importance d'autres industries.

TABLEAU III

VALEUR NETTE DE LA PRODUCTION DE DENRÉES EN SASKATCHEWAN PAR INDUSTRIE
(en millions de dollars[4])

	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
	$	$	$	$	$	$	$
Agriculture	250	514	625	314	348	375	496
Denrées non agricoles	334	337	420	467	507	499	507
Mines	35	45	76	130	159	160	161
Électricité	17	19	22	24	26	30	34
Manufactures	104	113	114	110	124	130	129
Construction	171	151	199	196	191	172	175
Forêts, pêcheries, piégeage	7	9	9	7	7	7	8
Totaux	584	851	1,045	781	855	874	1,003

[4] *Saskatchewan Economic Review* (Imprimeur de la Reine, Regina), mars 1961, p. 7. Les chiffres pour 1959 et 1960 ne sont qu'estimatifs.

Les céréales rapportent le revenu agricole le plus élevé

La production de céréales en Saskatchewan représente non seulement la part la plus élevée du revenu agricole de la province, en provenance de toutes sources, mais le revenu de la production de céréales en Saskatchewan représente également plus du tiers du revenu total de toute la production de céréales du Canada. Ces deux éléments révèlent l'importance des machines aratoires dans les fermes de la Saskatchewan.

TABLEAU IV

REVENU AGRICOLE TOTAL (EN MILLIONS DE DOLLARS) ET REVENU DES RÉCOLTES— COMPARAISON APPLICABLE AU CANADA ET À LA SASKATCHEWAN SEULEMENT, DE 1954 À 1959[5]

	1954	1955	1956	1957	1958	1959
CANADA						
Revenu du blé	321.3	329.5	461.8	379.4	435.5	422.3
Revenu de toutes les récoltes	796.1	731.1	984.6	970.9	996.6	997.0
Revenu total	2,394.8	2,390.5	2,646.9	2,575.3	2,873.4	2,808.1
SASKATCHEWAN						
Revenu du blé	200.5	198.9	289.0	230.5	272.5	258.0
Revenu de toutes les récoltes	340.6	292.1	457.0	383.7	381.0	379.0
Revenu total	473.2	446.8	598.2	537.2	605.1	572.4
Pourcentage du revenu des récoltes	71.98	65.38	76.40	71.33	62.96	66.21

Ce tableau met en lumière l'importance du marché possible qui existe en Saskatchewan pour les machines aratoires. Les chiffres représentant les ventes des machines nouvelles et de leurs pièces de rechange, au cours des dix dernières années révèlent qu'en moyenne les cultivateurs de la Saskatchewan ont acheté environ 25 p. 100 de toutes les machines et instruments aratoires canadiens vendus et environ 30 p. 100 de toutes les pièces de rechange vendues.

TABLEAU V—(A)

VENTES D'INSTRUMENTS ET D'ÉQUIPEMENT ARATOIRES (PRIX DU GROS) AU CANADA, LE POURCENTAGE DU TOTAL DES VENTES ÉTANT INDIQUÉ POUR CHACUNE DES PROVINCES DES PRAIRIES[6]

Année	Total pour le Canada $ millions	Manitoba % du total pour le Canada	Saskatchewan % du total pour le Canada	Alberta % du total pour le Canada
1950	218.2	13.43	28.69	20.67
1951	235.6	13.46	25.93	20.50
1952	250.3	12.62	30.32	21.37
1953	238.1	11.76	33.73	21.55
1954	146.7	10.43	25.49	19.09
1955	153.1	9.86	21.16	18.35
1956	169.8	10.95	23.97	19.26
1957	149.9	9.81	21.48	20.61
1958	172.0	10.29	21.45	22.03
1959	212.2	11.36	23.80	22.57

[5]*Revenu agricole*, B.F.S. (catalogue 21-001), diverses années.
[6]Ventes d'instruments et d'équipement aratoires, B.F.S. (catalogue 63-203) diverses années.

TABLEAU V—(B)

VENTES DE PIÈCES DE RECHANGE (PRIX DU GROS) AU CANADA, LE POURCENTAGE DU TOTAL DES VENTES ÉTANT INDIQUÉ POUR CHACUNE DES PROVINCES DES PRAIRIES

Année	Total pour le Canada $ millions	Manitoba % du total pour le Canada	Saskatchewan % du total pour le Canada	Alberta % du total pour le Canada
1950	29.9	12.71	26.76	24.08
1951	28.8	13.19	28.47	23.61
1952	31.2	12.18	31.41	23.72
1953	31.8	12.58	31.76	23.58
1954	27.3	12.09	28.94	21.98
1955	28.5	12.28	27.72	22.11
1956	31.8	12.26	29.56	22.01
1957	33.8	11.83	27.81	21.60
1958	34.0	11.18	27.94	22.35
1959	38.9	11.57	28.02	21.85

CHAPITRE 2: CULTIVATEURS, FERMES ET MACHINES EN SASKATCHEWAN

Le syndicat du blé de la Saskatchewan a sondé l'opinion sur une variété de questions portant sur l'acquisition, l'entretien et l'utilisation de machines aratoires, notamment dans les années 1958-1960. Ce document ne prétend pas que les 887 cultivateurs échantillonnés qui ont répondu au questionnaire sont représentatifs de tous les cultivateurs de la Saskatchewan, mais il soutient que leurs vues, si peu représentatives qu'elles soient, sont utiles aux délibérations du présent Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation.

A quel point l'avis de ces 887 cultivateurs diffère-t-il de celle de l'ensemble des cultivateurs? C'est, à l'heure actuelle, une question d'opinion. On pourra, avec le temps, comparer nombre d'éléments que l'enquête a mis à jour avec les rapports du recencement de 1961, une fois qu'ils auront paru. Jusqu'à ce que cette norme de comparaison soit disponible, il faut présumer que nombre de conclusions portant sur les cultivateurs de la Saskatchewan, et tirées de l'enquête, sont utiles et exactes. Dans l'enquête, tous les éléments ont été comparés à d'autres, choisis plus au hasard, et dans aucun cas les comparaisons ont-elles démontré que le sondage des 887 cultivateurs était inapplicable aux fins du présent mémoire[1].

Le syndicat du blé de la Saskatchewan prétend, dans le présent mémoire, que nombre de vues exposées dans ce document représentent, en fait, celles de tous les cultivateurs, même si, avec le temps, on puisse en arriver à démontrer que l'échantillonnage lui-même, à certains égards, n'est pas représentatif. Ces vues sont examinées en détail dans le présent document, et les conclusions qui s'en dégagent seront soumises, sous forme de recommandations, au présent Comité, au cours de son enquête «sur les prix des machines aratoires[2]». En fait, on peut conclure que, si l'on en arrivait à déterminer que les 887 cultivateurs échantillonnés sont des cultivateurs «exceptionnels» dans le sens qu'ils exploitent des fermes de dimensions plus que moyennes, ou qu'ils sont plus mécanisés

[1]Une analyse détaillée des 32 questions posées, ainsi que les comparaisons des réponses des 887 cultivateurs échantillonnés avec celles de 41 autres, choisis au hasard, figurent dans le rapport de l'enquête, dont un exemplaire est annexé comme volume II au présent mémoire. L'expression «choisis au hasard», employée occasionnellement dans ce volume, vise les 41 cultivateurs consultés pour fins de comparaison.

[2]D'après les attributions de la présente enquête.

que la moyenne, dans l'ensemble de la province, leurs vues définitives sur la question à l'étude seraient vraiment plus utiles au présent Comité que ne le serait l'ensemble des vues exposées.

Accroissement de la superficie des fermes

Les 887 cultivateurs échantillonnés semblent exploiter des fermes de plus grande superficie, dans l'ensemble, que ne le faisaient tous les cultivateurs de la province au moment du recensement quinquennal de 1956[3]. Ce recensement avait montré que la ferme moyenne, en 1956, était de 607 acres, soit environ 3.8 quarts de section. Des calculs, effectués d'après l'enquête de 1960, révèlent que les cultivateurs échantillonnés exploitent des fermes d'environ 5.25 quarts ou 840 acres. On ne saurait, d'après ces chiffres, déterminer dans quelle mesure une ferme moyenne a augmenté de superficie, mais ces mêmes chiffres n'en révèlent pas moins, et l'expérience le confirme, qu'il y a eu augmentation sensible au cours des cinq dernières années.

TABLEAU VI

SUPERFICIE DES FERMES EN 1956 COMPARATIVEMENT À CELLE DES FERMES ÉCHANTILLONNÉES EN 1960

(un quart de section = 160 acres)

Rapport du recensement quinquennal de 1956		Enquête de 1960	
Superficie en acres	Pourcentage du total des fermes	Superficie échantillon en quarts	Pourcentage du total des cultivateurs
1— 479 acres	43.7	1–3	28.6
480— 639 acres	18.2	4	21.6
640— 959 acres	21.3	5–6	23.8
960—1,279 acres	7.8	7–8	13.5
Plus de 1,280 acres	6.7	Plus de 8	14.3
Fermes: 103,391	100.0	Échantillon: 887	100.0

On rapporte, parmi les 887 fermes échantillonnées, moins de fermes de quatre quarts ou moins que parmi toutes les fermes examinées en 1956. On rapporte également, parmi ce groupe échantillonné, plus de fermes de plus de huit quarts qu'on en rapportait en 1956.

Généralisation de la culture mixte

Un peu plus de 80 p. 100 des cultivateurs échantillonnés s'adonnent à la culture mixte, 19 p. 100 à la culture des céréales seulement, et moins de 1 p. 100 à l'élevage seulement[4]. On a présumé, avec quelque raison, que l'élément qui pousse la plupart des cultivateurs à s'adonner à la culture «mixte» est la tendance qu'ont les cultivateurs de céréales de s'adonner de plus en plus à l'élevage[5]. Le nombre

[3]Voir rapport de l'enquête, question nº 2.

[4]Voir rapport de l'enquête, question nº 3.

[5]Les données statistiques du rapport annuel du ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan, de mars 1961, révèlent des changements dans le nombre des bestiaux dans les fermes de la Saskatchewan, au 1er juin de chaque année (voir tableau, p. 15.)

Année	Chevaux	Vaches laitières	Autres bovins	Total des bovins	Moutons et agneaux	Porcs
1931	997,400	424,000	764,900	1,188,900	281,000	949,000
1941	800,700	437,700	803,500	1,241,200	330,000	943,700
1951	303,900	316,200	958,600	1,274,800	136,100	533,300
1956	170,800	272,200	1,596,800	1,869,000	142,700	591,900
1957	160,000	261,000	1,659,000	1,920,000	154,000	633,000
1958	148,000	254,000	1,606,000	1,860,000	175,000	890,000
1959	132,000	248,000	1,602,000	1,850,000	187,000	845,000
1960	120,000	245,000	1,685,000	1,933,000	217,000	585,000

des bestiaux, autres que les vaches laitières, que l'on comptait dans les fermes de la Saskatchewan, le 1er juin de chaque année, a presque doublé durant la dernière décennie. Les moutons et agneaux ont vu leur nombre croître considérablement ces années-ci et la population porcine, qui avait diminué peu après la guerre, a augmenté sensiblement. La vente d'animaux de boucherie provenant des fermes de la Saskatchewan a également beaucoup augmenté. Au cours de la dernière période quinquennale seulement[6], le nombre d'animaux de boucherie que les agriculteurs de la province ont mis en vente, par l'intermédiaire des parcs à bestiaux publics ou directement auprès des centres régionaux, est passé de 393,467 en 1955 (19.23 p. 100 du total canadien) à 441,754 en 1959 (20.23 p. 100 du total canadien). La vente des veaux durant la même période est passé de 86,003 en 1955 (9.33 p. 100 du total) à 127,087 en 1959 (14.23 p. 100 du total) et celle des porcs, de 562,359 en 1955 (9.5 p. 100 du total) à 908,343 en 1959 (10.6 p. 100 du total).

TABLEAU VII

GENRE DE CULTURE, SELON LA SUPERFICIE, CHEZ 880 AGRICULTEURS DE LA SASKATCHEWAN

Superficies signalées par quarts de section		Toutes céréales		Tous bestiaux		Culture mixte	
Superficie	Nombre d'agriculteurs	N°	% du total	N°	% du total	N°	% du total
1Q	18	2	1.2	—	—	16	2.2
2Q	107	27	15.9	1	25.0	79	11.2
3Q	125	28	16.5	—	—	97	13.7
4Q	191	33	19.4	1	25.0	157	22.2
5Q	114	27	15.9	1	25.0	86	12.2
6Q	96	15	8.8	1	25.0	80	11.2
7Q	62	7	4.1	—	—	55	7.9
8Q	57	10	5.8	—	—	47	6.6
Plus de +8Q	110	21	12.4	—	—	89	12.3
+9Q	32	4	2.4	—	—	28	3.9
+10Q	11	2	1.2	—	—	9	1.2
+11Q	18	4	2.4	—	—	14	1.9
+12Q	17	6	3.5	—	—	11	1.5
+Plus de 12Q	32	5	2.9	—	—	27	3.8
TOTAL	880	170	100.0	4	100.0	706	100.0

Nombre total d'agriculteurs	Toutes céréales	Tous bestiaux	Culture mixte
880	19.32%	0.45%	80.23%

[6]Ministère canadien de l'Agriculture, *Revue du marché des bestiaux*, diverses années.

Tendances à l'expansion des fermes

Quarante pour cent des cultivateurs interrogés font encore des paiements sur des achats de terre; la plupart d'entre eux se rangent parmi les gros exploitants[7]. Cinquante pour cent des agriculteurs exploitent leur ferme sous un régime mixte de propriété et de location, et on trouve ceux-ci en général à la tête des grandes exploitations[8]. C'est là un indice que l'agriculteur tend à agrandir son exploitation tant au moyen de l'achat que de la location de terres.

Le régime mixte de propriété et de location a gagné du terrain depuis le recensement quinquennal de 1956, alors que 40 p. 100 seulement des agriculteurs exploitaient leur ferme dans ces conditions. En même temps, le pourcentage des cultivateurs propriétaires de toute leur ferme est tombé de 52.4 en 1956 à 40.1 en 1960 et le pourcentage des cultivateurs locataires de toute leur ferme a baissé de moitié environ, soit de 13.2, en 1956, à 6.7 en 1960. Ce sont les petits exploitants qui forment le gros des cultivateurs exclusivement propriétaires ou exclusivement locataires de leur ferme.

TABLEAU VIII

RÉGIME DE TENURE—COMPARAISON ENTRE LE RECENSEMENT DE 1956 ET L'ENQUÊTE DE 1960

Régime	Recensement de 1956		Enquête de 1960 (échantillon)		Enquête de 1960 (prélèvement au hasard)	
	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total
Propriété	54,218	52.5	352	40.1	22	53.7
Location	13,476	13.0	59	6.7	5	12.2
Mixte	35,034	33.9	467	53.2	14	34.1
Gérance	663	0.6	néant	—	néant	—
Total des fermes	103,391	100.0	878	100.0	41	100.0

L'augmentation du nombre des propriétaires-locataires semble plus considérable dans l'échantillon que dans le groupe prélevé au hasard. Mais, de l'avis de ceux qui sont en étroite relation avec l'agriculture en Saskatchewan, le changement de régime serait plus prononcé que ne le laisse supposer le dernier groupe, et l'échantillon donnerait une idée beaucoup plus juste de ce qui s'est réellement passé depuis cinq ans.

Selon leurs rapports, les cultivateurs de l'échantillon exploitent des fermes plus étendues que la moyenne de la province indiquée par le recensement quinquennal de 1956. C'est dire qu'ils agrandissent leur exploitation tant par l'achat que par la location de nouvelles terres et qu'ils diversifient leurs opérations, surtout en intensifiant l'élevage. Les 887 cultivateurs qui ont donné des précisions sur ce point constituent en général un groupe d'hommes jeunes, instruits, expérimentés en agriculture et activement intéressés à la collectivité où ils vivent. La plupart d'entre eux vivent dans leurs fermes toute l'année et rares sont ceux d'entre eux qui ont un autre emploi ou dont la femme a un autre emploi. La plupart n'ont pas d'employés[9].

Selon le syndicat du blé de la Saskatchewan, la tendance vers des exploitations moins nombreuses mais plus étendues va se poursuivre, à un rythme moins rapide peut-être, à moins de quelque transformation technologique pro-

[7]Voir rapport d'enquête, question n° 5.
[8]Voir rapport d'enquête, question n° 4.
[9]Voir rapport d'enquête, questions n°s 6, 7, 8, 9, 10, 11 et 12.

fonde. Chaque cultivateur et l'industrie agricole, dans son ensemble, accentueront davantage la diversification, tant comme garantie contre les risques que comme source supplémentaire de revenu pour le cutlivateur. Ces deux faits, soit l'agrandissement des exploitations et la diversification de plus en plus étendue, ont un effet bien tangible sur la demande d'instruments aratoires et de machines agricoles. La dimension de la ferme détermine le calibre et le nombre des instruments dont a besoin le cultivateur. La diversification, en particulier l'expansion de l'élevage, augmente de beaucoup le besoin de râteaux et de faucheuses, de moulins à marteaux et de broyeurs, de moissonneuses de fourrage et d'autres instruments semblables, tous nécessaires dans la préparation de nourriture pour le bétail.

Le gouvernement, dans ses mesures, doit continuer à tenir compte de cette évolution et de cette adaptation et continuer à aider le cultivateur plutôt qu'à lui nuire. Les compagnies de machines agricoles doivent elles aussi reconnaître l'existence d'une telle évolution et s'apprêter à fournir des machines perfectionnées dans des conditions qui répondent à la nouvelle situation.

Tracteurs et chevaux

Le tracteur est le symbole de la révolution dite mécanique qui balaie les terres à blé des Prairies depuis une génération. En 1921, les fermes de la Saskatchewan comptaient plus d'un million de chevaux et 90 p. 100 des 119,451 fermes de la province en possédaient. Quoique, en 1921, l'usage de machines à moteur ne s'était pas encore généralisé, on trouvait déjà nombre de fermes munies de tracteurs depuis un certain temps. En 1921, le recensement révélait qu'il y avait 19,243 tracteurs en service dans les fermes de la Saskatchewan et que 14.67 p. 100 des fermes accusaient possession d'un tracteur. Au recensement suivant, cette proportion avait doublé et la proportion des fermes munies de camions et de moissonneuses-batteuses était suffisante pour justifier l'établissement d'un rapport distinct pour chacun. C'est dans les années qui ont suivi que leur emploi s'est grandement généralisé et que l'importance du cheval a décliné.

TABLEAU IX

COMPARAISON ENTRE LE NOMBRE DE TRACTEURS ET LE NOMBRE DE CHEVAUX DE 1921 À 1960

—	1921	1931	1941	1956	1956	1960 estimatif
Nombre de fermes	119,451	136,472	138,713	112,018	103,391	97,000
Nombre de chevaux	1,077,882	997,426	800,693	303,853	170,769	132,000
% des fermes ayant des chevaux	90.4	81.6	77.5	70.8	55.5	n/a
Nombre de tracteurs	19,243	43,308	54,129	106,664	121,388	128,974
% des fermes ayant des tracteurs	14.7	28.9	37.0	80.6	88.8	n/a[10]

Bien qu'il y ait encore un grand nombre de chevaux dans les fermes de la Saskatchewan, nous ne disposons pas de chiffres indiquant combien de cultivateurs cela met en cause. Nombre d'agriculteurs gardent des chevaux pour des raisons d'ordre sentimental ou pour l'agrément, mais rares sont ceux qui utilisent le cheval dans leurs travaux agricoles. La fréquence des tracteurs est nettement démontrée, du moins parmi les exploitants compris dans l'échantillonnage[11].

[10] Le rapport de l'enquête démontre qu'en moyenne il y a 1.28 fermier possédant un tracteur pour chaque fermier ayant fait rapport. Voir la question 24.

[11] L'échantillon comprenait 887 sujets, mais seules les réponses de 829 cultivateurs ont été prises en considération pour l'inventaire de la machinerie agricole, soit ceux qui on indiqué dans quel district du syndicat du blé se trouvait leur ferme.

Sur ce point, le questionnaire révèle ce qui suit:

484 cultivateurs (soit 58.38 p. 100 des 829 cultivateurs qui ont répondu au questionnaire) possèdent un tracteur acheté à l'état de neuf;

77 cultivateurs (9.29 p. 100 du total) possèdent deux tracteurs achetés à l'éhat de neuf;

11 cultivateurs (1.33 p. 100 du total) possèdent trois tracteurs ou plus achetés à l'état de neuf;

369 cultivateurs (44.51 p. 100 du total) possèdent un tracteur acheté usagé;

109 cultivateurs (13.15 p. 100 du total) possèdent deux tracteurs achetés usagés; et

17 cultivateurs (2.05 p. 100 du total) possèdent trois tracteurs ou plus achetés usagés.

Ces chiffres montrent que 572 cultivateurs possèdent au moins 671 tracteurs qui étaient neufs à l'achat, que 495 cultivateurs possèdent au moins 638 tracteurs qui étaient usagés à l'achat et, enfiin, que 1,067 cultivateurs possèdent ensemble 1,109 tracteurs. Il ne faut pas en conclure que chaque cultivateur de l'échantillon possède en réalité au moins un tracteur, quoique l'expérience démontre que c'est bien le cas pour la plupart d'entre eux. Cependant, il ressort de ces chiffres que la relation est de 1 à 1.28 entre les 829 cultivateurs interrogés et les 1,067 rapports de possession d'un tracteur donnés par les cultivateurs.

Un calcul semblable fait chez les 829 cultivateurs de l'échantillon à l'égard de 20 autres sortes de machines et instruments figurant à l'inventaire montre que moins de 829 cultivateurs déclarent posséder un de ces autres instruments. Voici le tableau qui le prouve.

TABLEAU X

NOMBRE DE CULTIVATEURS DE L'ÉCHANTILLON POSSÉDANT DIFFÉRENTES MACHINES AVEC, POUR CHAQUE MACHINE, LE RAPPORT ENTRE LE NOMBRE DE CULTIVATEURS AYANT UNE MACHINE ET LE NOMBRE TOTAL DES CULTIVATEURS.

Instrument ou machine	Total des cultivateurs	Machines neuves				Machines d'occasion				Nombre de cultivateurs ayant fait rapport	Rapport
		Une machine	Deux machines	Trois machines ou plus	Total des cultivateurs	Une machine	Deux machines	Trois machines ou plus	Total des cultivateurs		
Tracteurs	829	484	77	11	572	369	109	17	495	1,067	1.28/1
Camions	829	308	27	1	336	379	65	9	453	789	.95/1
Automobiles	829	371	4	2	377	351	3	—	359	736	.88/1
Herses à une section de disques	829	256	1	—	257	281	24	1	306	563	.67/1
Pulvérisateurs	829	405	14	—	419	180	9	—	189	608	.73/1
Cultivateurs	829	493	42	4	539	266	22	—	288	827	.99/1
Semoirs	829	250	16	1	267	298	8	—	306	573	.69/1
Herses	829	427	19	1	447	312	18	2	332	779	.94/1
Vaporisateurs	829	482	2	—	484	112	—	—	112	596	.72/1
Sarcloirs	829	205	9	2	216	97	4	—	101	317	.38/1
Moissonneuses-batteuses	829	442	11	—	453	297	10	3	310	763	.92/1
Coupeuses d'andains	829	401	5	—	406	250	4	—	254	660	.80/1
Lieuses	829	104	2	—	106	256	1	—	257	363	.44/1
Batteuses	829	23	—	—	23	98	—	—	98	121	.15/1
Chargeurs à grain	829	542	71	2	615	162	8	1	171	786	.95/1
Nettoyeuses	829	262	13	—	275	155	7	—	162	437	.53/1
Broyeuses	829	309	2	1	312	251	6	—	257	569	.69/1
Faucheuses à foin	829	303	4	—	307	260	3	—	263	570	.69/1
Râteaux à foin	829	242	3	—	245	263	6	—	269	514	.62/1
Botteleuses à foin	829	213	1	—	214	74	—	—	74	288	.35/1
Ramasseuses de foin	829	37	1	—	38	20	—	—	20	58	.07/1

Machines neuves et machines d'occasion

Les cultivateurs devaient indiquer dans chaque cas combien ils possédaient de machines neuves et de machines d'occasion. Pour les camions, les herses à une section, les semoirs, les lieuses, les faucheuses et les râteaux, plus de cultivateurs ont déclaré des machines d'occasion que des machines neuves. Des lieuses et des faucheuses peuvent avoir été acquises surtout comme en-cas, ce qui expliquerait pourquoi le cultivateur peut juger suffisant une machine d'occasion. Mais la tendance du cultivateur à acheter des camions, des herses à une section, des semoirs et des râteaux usagés, est une autre affaire. Ce sont là quatre machines assez importantes et dont le cultivateur peut plus difficillement se passer. Le fait qu'un nombre majoritaire de cultivateurs se contentent de machines d'occasion peut indiquer, comme nous le craignons, que le cultivateur a en réalité un plus grand besoin de ces machines qu'il n'est capable d'en acheter à l'état de neuf.

Voici ce qu'on trouve en analysant en détail le rapport sur les stocks de machines, au chapitre des tracteurs, des camions et des moissonneuses-lieuses, trois des principales machines[12].

Tracteurs: Dans l'échantillon, il y a plus de cultivateurs ayant des tracteurs neufs que des tracteurs d'occasion et cette préférence pour les neufs se remarque davantage chez les gros exploitants que chez les petits. Les gros exploitants possèdent aussi plus de tracteurs. Ce qui porte à croire que c'est la capacité de payer qui détermine le choix d'un tracteur neuf au lieu d'un tracteur usagé.

Camions: Dans l'échantillon, il y a plus de cultivateurs ayant des camions d'occasion que de cultivateurs possédant des camions neufs. Seuls les gros exploitants ont plus des derniers que des premiers. Pour les camions, il n'est pas aussi clairement indiqué que pour les tracteurs que c'est la capacité de payer qui fait acheter un camion neuf de préférence à un camion usagé.

Moissonneuses-batteuses: Dans l'ensemble, le plus grand nombre des cultivateurs de l'échantillon achètent du neuf. Les cultivateurs qui possèdent plus d'une moissonneuse-batteuse sont plus rares que ceux qui possèdent plus d'un tracteur ou d'un camion neuf. Aucun membre du groupe ne déclare trois moissonneuses-batteuses neuves ou plus, tandis que certains déclarent au moins posséder trois tracteurs ou camions neufs. Plus l'exploitation est importante, plus il y a de chance que le cultivateur possède au moins une moissonneuse-batteuse neuve. D'où il ressort nettement que la capacité de payer influence le choix du cultivateur entre une moissonneuse-batteuse neuve ou usagée.

En général, des facteurs autres que des facteurs économiques semblent intervenir lorsqu'un cultivateur achète un camion et, dans une mesure moindre, un tracteur et une moissonneuse-batteuse.

Amélioration des machines d'occasion

Puisque le petit cultivateur semble incapable d'acheter du matériel neuf et qu'il doit, en conséquence, recourir à du matériel usagé, il faudrait s'occuper davantage d'améliorer l'état des machines d'occasion. Le syndicat du blé de la Saskatchewan n'ignore pas que presque tous les marchands de machines agricoles pratiquent la revente des machines usagées reprises à la vente de nouveaux modèles. Selon les réponses des cultivateurs à l'enquête, il semble que nombre de ces marchands sont incapables de reviser et de réparer les machines qu'ils revendent ou manquent du matériel pour le faire. Le fait que l'industrie automobile compte des marchands de voitures d'occasion capables de rénover et de réparer les camions qu'ils revendent et disposés à le faire peut être une des raisons pour lesquelles on trouve dans l'échantillon plus d'agriculteurs qui

[12] Voir rapport d'enquête, question 24, tableau 24C pour les différentes machines.

achètent des camions d'occasion que des camions neufs. Rendre disponibles d'autres machines et instruments dans un marché d'occasion organisé peut fort bien constituer, pour l'industrie, un des moyens d'aider le cultivateur à se procurer le nouveau matériel dont il a de plus en plus besoin.

Le tiers des cultivateurs ont de $10,000 à $20,000 de matériel

Trente-sept pour cent des cultivateurs déclarent posséder des machines pour une valeur de $10,000 à $20,000 aux prix courants[13]. Environ la moitié en possèdent pour moins de $10,000, tandis que 11 p. 100 dépassent les $20,000.

TABLEAU XI

POURCENTAGE DE 886 CULTIVATEURS ET VALEUR COURANTE DE LEURS MACHINES AGRICOLES

Nombre de réponses		Moins de $5,000	$5,000 à $10,000	$10,000 à $20,000	$20,000 à $30,000	Plus de $30,000
		%	%	%	%	%
886	100	18.5	32.9	37.4	9.1	2.1

En général, c'est chez les gros cultivateurs que l'on trouve les parcs de machines les plus riches; néanmoins, un bon pourcentage de ces cultivateurs déclarent en posséder pour moins de $10,000, tandis que quelques-uns au moins des petits cultivateurs ont un parc évalué à plus de $20,000. Il faut conclure que certains en ont trop et d'autres trop peu.

Depuis deux ans, le ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan organise des clubs de gestion agricole dans la province. En 1958, il y avait 22 clubs comptant 290 membres et, en 1959, 42 clubs et 455 adhérents. En 1958, les 290 agriculteurs comptaient en moyenne une somme de $9,237 investie en machines et en matériel, soit 17 p. 100 de la somme immobilisée dans leur exploitation. Les 455 cultivateurs des clubs de 1959 déclarent des immobilisations moyennes de $9,782 en machines et en matériel, ce qui est encore 17 p. 100 des immobilisations globales de l'entreprise agricole.

Si, à ces données des deux années précédentes, on compare les résultats de l'enquête de 1960, on doit conclure que les cultivateurs de l'échantillon ont tendance à consacrer plus d'argent à l'acquisition de machines et de matériel. Nous supposons ici, bien entendu, que la valeur courante des machines possédées établie par le cultivateur de l'échantillon puisse se comparer à la valeur d'investissement établie par les adhérents aux clubs de gestion.

La culture mixte requiert plus de machines

Parmi les cultivateurs de l'échantillon qui déclarent posséder pour moins de $5,000 ou machines agricoles, on trouve plus de producteurs de céréales que d'agriculteurs pratiquant la culture mixte. C'est le contraire pour les stocks de $5,000 à $30,000. Enfin, dans le petit nombre dont l'avoir en machines dépassent les $30,000, les producteurs de céréales prédominent. Dans l'ensemble, les cultivateurs qui pratiquent la culture mixte possèdent plus de machines que le producteur de céréales. Sans doute, la diversification de l'exploitation requiert-elle une machinerie plus considérable.

[13] Voir rapport d'enquête, question 14.

TABLEAU XII

RAPPORT ENTRE LA VALEUR DES MACHINES ET LE GENRE DE CULTURE

	Nombre de cultivateurs	Moins de $5,000	$5,000 à $10,000	$10,000 à $20,000	$20,000 à $30,000	Plus de $30,000
		%	%	%	%	%%
Céréales	169	21.89	30.18	34.91	8.88	4.14
Bétail	1	—	100.0	—	—	—
Mixte	696	17.96	33.48	37.93	9.05	1.58

Les cultivateurs locataires ont moins de machines

Dans l'échantillon, il y a plus de cultivateurs exclusivement propriétaires ou exclusivement locataires qui déclarent un parc de machines de moins de $10,000 que de cultivateurs propriétaires-locataires. Il y a plus de ces derniers qui ont beaucoup de machines que de cultivateurs qui sont propriétaires de toute leur ferme, et les cultivateurs exclusivement locataires viennent après ces deux groupes. Ceux qui exploitent leur entreprise sous un régime mixte de propriété et de location semblent posséder plus d'équipement et de l'équipement de meilleure qualité. Ce sont, bien entendu, ceux qui exploitent les plus grandes entreprises.

TABLEAU XIII

RAPPORT ENTRE LA VALEUR DES MACHINES ET LE RÉGIME FONCIER

Nombre de cultivateurs		Moins de $5,000	$5,000 à $10,000	$10,000 à $20,000	$20,000 à $30,000	Plus de $30,000
		%	%	%	%	%
Propriétaires	340	18.53	37.35	32.35	9.71	2.06
Locataires	57	28.07	35.09	31.58	5.26	—
Prop.-loc	466	17.17	29.83	41.20	9.23	2.57

Les deux tiers des agriculteurs de l'échantillon croient posséder actuellement assez de machines[14]. Environ 60 p. 100 en ont suffisamment, 40 p. 100 en ont trop peu et moins de 1 p. 100 en ont trop. A cet égard, il y avait peu de différence entre le gros et le petit exploitant.

Les producteurs de céréales sont les plus satisfaits

Chez ceux qui ont assez de machines, on trouve plus de producteurs de céréales que de cultivateurs pratiquant la culture mixte. Ce qui ennuie le plus ces derniers, c'est en partie qu'il leur faut un surcroît d'équipement pour récolter et préparer les récoltes de provende.

TABLEAU XIV

ATTITUDE DES PRODUCTEURS DE CÉRÉALES, DES ÉLEVEURS ET DES CULTIVATEURS À OPÉRATIONS MIXTES À L'ÉGARD DE LA SUFFISANCE DE MATÉRIEL

Nombre de cultivateurs		Assez d'équipement	Trop peu d'équipement	Trop d'équipement
		%	%	%
Céréales	166	72.29	26.51	1.20
Bétail	0	—	—	—
Culture mixte	709	56.28	43.58	0.14

[14] Voir rapport d'enquête, question 15.

Les locataires compris dans l'échantillonnage semblent les moins satisfaits de leur parc de machines agricoles. Les plus satisfaits sont ceux qui sont propriétaires de toute leur terre. Le fait de payer un loyer semble jouer un rôle dans la capacité d'acquérir de la machinerie en quantité suffisante.

TABLEAU XV

ATTITUDE DES CULTIVATEURS PROPRIÉTAIRES, LOCATAIRES ET PROPRIÉTAIRES-LOCATAIRES, À L'ÉGARD DU MATÉRIEL

Nombre de cultivateurs		Assez de matériel	Trop peu de matériel	Trop de matériel
		%	%	%
Propriétaires	338	61.84	37.26	0.90
Locataires	52	46.15	53.85	—
Prop.-loc	477	58.70	40.88	0.42

Conclusions: Le présent chapitre démontre que d'autres facteurs viennent s'ajouter au prix pour déterminer l'attitude du cultivateur à l'égard des machines agricoles et sa capacité d'en acheter. L'étendue de la ferme est un autre facteur important; la diversité des cultures en constitue un autre. Lorsqu'un cultivateur achète ou loue du terrain pour agrandir sa ferme, il s'ensuit qu'il est apparemment moins en mesure d'acheter des machines agricoles.

CHAPITRE 3: ACHATS DE MACHINES, 1958-1959

Les cultivateurs ont répondu de bonne grâce à une variété de questions portant sur la manière dont ils achètent des machines et sur le montant qu'ils ont affecté à l'acquisition de machines neuves ou d'occasion, au cours des trois dernières années.

En moyenne, les trois quarts des cultivateurs qui ont servi d'échantillon achètent des machines neuves et des machines d'occasion; environ 18 p. 100 d'entre eux n'achètent que des machines neuves et 7 p. 100 n'achètent aucune machine neuve[1].

Plus la ferme est petite, plus le cultivateur achète de machines d'occasion ou, si l'on préfère, moins il est en mesure d'acheter des machines neuves. Plus de 20 p. 100 des cultivateurs qui ne disposent que de un et deux quarts de section n'achètent aucune machine neuve.

Plus de producteurs de céréales que de cultivateurs qui s'adonnent à la culture mixte n'achètent que des machines neuves; dans l'ensemble, cependant, les premiers n'ont pas besoin d'autant de machines que les derniers, et ils n'en possèdent pas autant.

TABLEAU XVI

RAPPORT ENTRE LE GENRE DE CULTURE ET L'ACHAT DE MACHINES NEUVES ET DE MACHINES D'OCCASION

Nombre de cultivateurs		Machines neuves seulement	Certaines machines neuves	Aucune machine neuve
		%	%	%
Céréales	166	26.51	67.47	6.02
Bétail	1	—	100.00	—
Culture mixte	711	15.61	77.07	7.32

[1]Voir rapport d'enquête, question 18.

Les cultivateurs qui louent leur terre en entier ou qui exploitent une terre dont ils sont en partie propriétaires et en partie locataires achètent plus de machines d'occasion que ceux qui sont propriétaires de toute leur terre. Peut-être est-ce parce que les premiers ont à payer un loyer qu'ils sont moins en mesure d'acheter des machines neuves.

TABLEAU XVII

RAPPORT ENTRE LE RÉGIME FONCIER ET L'ACHAT DE MACHINES NEUVES ET DE MACHINES D'OCCASION

Nombre de cultivateurs		Machines neuves seulement	Certaines machines neuves	Aucune machine neuve
		%	%	%
Propriétaires	334	25.15	68.26	6.59
Locataires	61	6.56	80.33	13.11
Propriétaires-locataires	471	13.80	80.47	5.73

Accroissement des achats de machines

Bien que moins du cinquième des cultivateurs qui ont servi à l'échantillonage n'achètent que des machines neuves, au cours des trois dernières années 70 p. 100 des 887 cultivateurs interrogés ont acheté certaines machines neuves et 63 p. 100 d'entre eux en ont acheté d'occasion[2].

Le pourcentage des cultivateurs visés par le sondage, qui ont acheté des machines neuves ou d'occasion au cours des trois dernières années, a augmenté à chaque année, mais la hausse a été plus forte dans le cas des machines d'occasion.

TABLEAU XVIII

COMPARAISON ENTRE LES ACHATS DE MACHINES NEUVES ET LES ACHATS DE MACHINES D'OCCASION, 1958–1960

Nombre global de cultivateurs		Achats de machines neuves		Achats de machines d'occasion	
		Nombre de cultivateurs	Pourcentage de l'ensemble	Nombre de cultivateurs	Pourcentage de l'ensemble
1958	887	371	41.83	272	30.67
1959	887	406	45.77	305	34.39
1960	887	462	52.09	406	45.77

Le quart des cultivateurs paient comptant

Plus du quart des cultivateurs de l'échantillon paient toutes leurs machines comptant[3]. La moitié de ceux qui ont besoin de crédit se servent de prêts destinés aux améliorations agricoles[4]. Voici comment ils obtiennent du crédit: 15.95 p. 100 empruntent de coopératives de crédit, 60.74 p. 100 empruntent des banques, 6.4 p. 100, des compagnies de finance, 1.65 p. 100, de la famille et 5.21 p. 100 utilisent «d'autres» sources de crédit.

[2]Voir rapport d'enquête, question 19 et 20.
[3]Voir rapport d'enquête, question 21.
[4]Voir rapport d'enquête, question 22.

On trouve à peu près autant de petits cultivateurs que de gros exploitants dans le nombre de ceux qui paient comptant. Quant à ceux qui empruntent, l'étendue de l'exploitation agricole semble avoir peu d'importance en ce qui a trait au choix des sources de crédit. Les plus petits exploitants s'adressent aux banques de préférence à toute autre source; aucun de ceux qui exploitent un quart de section n'emprunte des compagnies de finance. Les prêts destinés aux améliorations agricoles se répartissent à peu près également entre les petits et les gros exploitants. Le fait qu'il y a à peu près le même nombre de petits cultivateurs que de gros exploitants qui obtiennent des prêts destinés aux améliorations agricoles semble indiquer que les maisons de prêt n'accordent pas aux cultivateurs «ordinaires» les avantages que les prêts garantis par l'État devaient leur assurer lorsqu'on a adopté la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, en 1944.

Achats de machines neuves et de machines d'occasion

Durant la période allant de 1958 à 1960, 628 agriculteurs ont acheté des machines neuves et 560, des machines d'occasion[5]. Si l'on s'arrête à chaque année en particulier, on note un accroissement des achats dans chacune des catégories, mais c'est dans le secteur des machines d'occasion qu'il a été le plus marqué.

TABLEAU XIX

COMPARAISON DE LA VALEUR EN DOLLARS DES ACHATS DE MACHINES 1958–1960

		Achats de machines neuves, 1958–1960			
		Pourcentage du nombre global de cultivateurs qui ont acheté des machines neuves			
Nombre global de réponses		Moins de $500	$500 à $2,000	$2,000 à $5,000	Plus de $5,000
887	1958	9.36	18.38	8.34	5.75
887	1959	10.48	18.60	8.23	8.46
887	1960	8.46	24.35	8.12	11.16
		Achats de machines d'occasion, 1958–1960			
		Pourcentage du nombre global de cultivateurs qui ont acheté des machines d'occasion			
Nombre global de réponses		Moins de $500	$500 à $2,000	$2,000 à $5,000	Plus de $5,000
887	1958	14.09	12.97	3.38	.23
887	1959	16.12	14.09	3.72	.45
887	1960	19.39	19.50	5.64	1.24

De 1958 à 1960, les gros exploitants ont semblé plus en mesure d'accroître leurs achats de machines neuves. Ils ont acheté moins de machines neuves à prix modique que de machines coûteuses.

Accroissement des achats de machines d'occasion chez les petits cultivateurs

Les petits exploitants visés par le sondage ont acheté plus de machines d'occasion en 1960 que les deux années précédentes. Les gros exploitants en ont aussi acheté davantage, mais le pourcentage de la hausse est moins fort dans leur cas que dans celui des petits agriculteurs.

[5] Voir rapport d'enquête, questions 19 et 20.

Dans chacune des quatre catégories de valeur, les achats de machines d'occasion ont enregistré une hausse constante de 1958 à 1959 et de 1959 à 1960, mais il n'en a pas été ainsi des achats de machines neuves. Un peu moins des cultivateurs compris dans le sondage ont acheté des machines neuves valant de $2,000 à $5,000 en 1960 qu'en 1958. Cela peut être attribuable aux relèvements de prix des machines neuves. C'est peut-être dû aussi au fait que les cultivateurs sont, dans l'ensemble, de moins en moins en mesure de se payer des machines neuves, indépendamment de la hausse de prix d'un instrument ou d'une machine en particulier.

Conclusions: Les trois quarts des cultivateurs visés par le sondage achètent normalement plus de machines d'occasion que de machines neuves. Les producteurs de céréales achètent plus de machines neuves que les cultivateurs qui s'adonnent à la culture mixte et ceux qui louent leur ferme achètent plus de machines d'occasion que ceux qui possèdent leur exploitation. Au cours de la période allant de 1958 à 1960, 70 p. 100 des cultivateurs du sondage ont acheté des machines neuves et 63 p. 100 en ont acheté d'occasion; chacune de ces années, il y a eu hausse des achats de machines neuves et d'occasion. Un plus grand nombre de gros exploitants ont acheté des machines neuves et ont accru leurs achats chaque année plus que les petits cultivateurs, ce qui indique que l'achat de machines neuves va de pair avec l'étendue de l'exploitation. Le quart des cultivateurs visés par l'échantillonnage achètent comptant; la moitié de ceux qui achètent à crédit ont recours aux emprunts destinés aux améliorations agricoles, tandis que les banques consentent des prêts à 60 p. 100 des cultivateurs.

CHAPITRE 4: LOCATION DE SERVICES ET PARTAGE DES MACHINES

Baisse du travail sur commande

A peu près la moitié des cultivateurs compris dans le sondage font faire du travail sur commande[1]. A la suite d'une enquête effectuée sur place en 1953 pour le compte de la Commission royale d'enquête de la Saskatchewan sur l'agriculture et la vie rurale, on a constaté qu'environ 60 p. 100 des cultivateurs faisaient alors effectuer du travail sur commande. Mais tout semble indiquer qu'il y a eu depuis de grands changements à ce sujet. Seulement 42 p. 100 des cultivateurs choisis au hasard louent ainsi des services.

TABLEAU XX

COMPARAISON ENTRE LA LOCATION DE SERVICES EN 1953 ET EN 1960

	1953 Enquête de la Commission	1960 Questionnaire du syndicat du blé	1960 Sondage au hasard
Ensemble des cultivateurs	236	828	38
	%	%	%
Font exécuter du travail sur commande	40	16.1	10.5
Font du travail sur commande	20	17.6	10.5
Font faire du travail sur commande et en font eux-mêmes	—	16.3	21.1
Ne font ni l'un ni l'autre	40	50.0	57.9

L'enquête effectuée en 1953 a révélé qu'environ les deux tiers de ceux qui louent leurs services ne le font que pour les récoltes. L'étude de 1960 ne tenait aucun compte du genre de travail effectué sur commande.

[1] Voir rapport d'enquête, question 16.

Un plus grand nombre de petits que de gros cultivateurs louent des services. En moyenne, plus de gros exploitants ne louent leurs services ni ne retiennent ceux des autres.

TABLEAU XXI

RAPPORT ENTRE L'EXPÉRIENCE EN AGRICULTURE ET LA LOCATION DE SERVICES

Nombre de cultivateurs		Font du travail sur commande	Font faire du travail sur commande	Font les deux	Ne font ni l'un ni l'autre
		%	%	%	%
Moins de 5 ans	5	20.00	20.00	—	60.00
De 5 à 10 ans	82	17.07	12.20	18.29	52.44
De 11 à 20 ans	315	16.83	12.38	17.14	53.65
De 21 à 30 ans	253	21.34	13.83	19.37	45.46
De 31 à 40 ans	101	10.89	27.72	16.38	44.56
Plus de 40 ans	58	15.52	15.52	15.51	53.45

Les cultivateurs qui ont moins de vingt ans d'expérience ont tendance à louer leurs machines pour du travail sur commande plutôt que de faire exécuter du travail sur commande.

TABLEAU XXII

RAPPORT ENTRE L'INSTRUCTION ET LE TRAVAIL SUR COMMANDE

Nombre de cultivateurs		Font du travail sur commande	Font faire du travail sur commande	Font les deux	Ne font ni l'un ni l'autre
		%	%	%	%
École primaire	347	19.89	17.00	15.85	47.26
École secondaire	399	18.55	13.78	17.29	50.38
Université	77	11.69	10.39	18.18	59.74

Les données statistiques fournies par l'enquête semblent indiquer que plus les cultivateurs sont instruits, moins ils sont portés à louer leurs services.

TABLEAU XXIII

RAPPORT ENTRE L'ÂGE ET LE TRAVAIL SUR COMMANDE EN 1960 (SYNDICAT DU BLÉ)

Nombre de cultivateurs		Font du travail sur commande	Font faire du travail sur commande	Font les deux	Ne font ni l'un ni l'autre
		%	%	%	%
De 20 à 30 ans	102	18.63	12.75	16.66	51.96
De 31 à 40 ans	266	19.55	13.91	21.43	45.11
De 41 à 50 ans	309	15.53	13.92	15.21	55.34
De 51 à 60 ans	102	20.59	20.59	16.66	42.16
Plus de 60 ans	46	19.57	15.22	13.04	52.17

Il semble y avoir moins de rapport entre l'âge des cultivateurs et le travail sur commande que ne l'avait révélé une étude analogue effectuée en 1953 par la Commission royale d'enquête de la Saskatchewan.

TABLEAU XXIV

RAPPORT ENTRE L'ÂGE ET LE TRAVAIL SUR COMMANDE EN 1953
(COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE)

Cultivateurs par groupes d'âge		Font du travail sur commande	Font faire du travail sur commande	Ne font ni l'un ni l'autre
		%	%	%
De 20 à 40 ans	98	29	39	32
De 41 à 55 ans	72	10	40	50
Plus de 56 ans	66	20	44	36

La Commission en a conclu que les jeunes cultivateurs font plus de travail sur commande que les cultivateurs d'un certain âge et que ces derniers font exécuter plus de travail sur commande que les jeunes[2].

Partage des machines chez les deux tiers des cultivateurs

Plus de 60 p. 100 des cultivateurs visés par le sondage partagent leurs machines avec d'autres exploitants[3]. Il y en a plus qui prêtent leurs machines à d'autres en vertu d'un régime de partage qu'il n'y en a qui empruntent des machines.

Les gros exploitants tendent plutôt à prêter des machines qu'à en emprunter, ce qui semble indiquer qu'ils sont mieux outillés que les petits cultivateurs. Ces derniers empruntent plus qu'ils ne prêtent, d'où l'on peut conclure qu'il leur manque plus de machines.

TABLEAU XXV

RAPPORT ENTRE L'EXPÉRIENCE EN AGRICULTURE ET LE PARTAGE DES MACHINES

Nombre de cultivateurs		Prêtent des machines	Empruntent des machines	Prêtent et empruntent des machines	Ne font ni l'un ni l'autre
		%	%	%	%
Moins de 5 ans	4	—	25.00	50.00	25.00
De 5 à 10 ans	79	2.53	7.59	49.37	40.51
De 11 à 20 ans	316	12.02	1.27	50.95	34.76
De 21 à 30 ans	247	12.15	2.02	46.96	38.87
De 31 à 40 ans	121	11.57	3.31	45.45	39.67
Plus de 40 ans	58	17.27	1.73	22.41	58.62

Plus de la moitié des cultivateurs qui ont plus de 40 ans d'expérience en agriculture ne participent aucunement au partage des machines. Ce sont ceux qui ont moins de cinq ans d'expérience qui y ont le plus recours. Quant aux vieux cultivateurs qui y participent, le nombre de ceux qui prêtent des machines l'emporte sur celui des cultivateurs qui en empruntent. Des cultivateurs visés par le sondage, ceux qui comptent moins de cinq ans d'expérience ne semblent pas avoir de machines à prêter; ceux qui participent au partage empruntent tous des machines d'autres exploitants.

[2] Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'agriculture et la vie rurale (Imprimeur de la Reine), Regina 1955, vol. 2, page 25.
[3] Voir rapport d'enquête, question 17.

TABLEAU XXVI

RAPPORT ENTRE L'INSTRUCTION ET LE PARTAGE DES MACHINES

Nombre de cultivateurs		Prêtent des machines	Empruntent des machines	Prêtent et empruntent des machines	Ne font ni l'un ni l'autre
		%	%	%	%
École primaire	342	11.11	2.34	46.20	40.35
École secondaire	400	11.25	2.75	46.50	39.50
Université	80	13.75	1.25	51.25	33.75

Les données statistiques obtenues lors de l'enquête semblent indiquer que les cultivateurs les plus instruits ont tendance à prêter des machines plutôt qu'à en emprunter et que, dans l'ensemble, plus un cultivateur est instruit, plus il tend à participer au partage des machines.

TABLEAU XXVII

RAPPORT ENTRE L'ÂGE ET LE PARTAGE DES MACHINES

Nombre de cultivateurs		Prêtent des machines	Empruntent des machines	Prêtent et empruntent des machines	Ne font ni l'un ni l'autre
		%	%	%	%
De 20 à 30 ans	100	9.00	4.00	53.00	34.00
De 31 à 40 ans	268	12.69	3.35	51.87	32.09
De 41 à 50 ans	311	10.29	0.97	45.67	43.07
De 51 à 60 ans	106	14.15	2.83	44.34	38.68
Plus de 60 ans	46	13.04	2.18	26.09	58.69

Dans l'ensemble, les jeunes cultivateurs sont plus portés que leurs aînés à se prêter des machines aratoires. Les très jeunes parmi eux ont tendance à emprunter plus souvent qu'ils ne prêtent.

Conclusions: Les cultivateurs semblent moins portés que par le passé à louer des machines ou à faire faire leurs travaux à façon. Plus de 60 p. 100 d'entre eux se prêtent les machines entre voisins. En général, les petits cultivateurs, de même que les moins expérimentés, font faire leurs travaux à façon par des équipes ambulantes au lieu de louer simplement des machines; on voit donc qu'au moins certains cultivateurs peuvent satisfaire leur besoin croissant de machines de cette façon. Ce sont les mêmes cultivateurs qui empruntent plus de machines qu'ils n'en prêtent.

CHAPITRE 5: ATELIERS DE RÉPARATION DES MACHINES DANS LES FERMES

Environ un cinquième des cultivateurs interrogés au cours du relevé avaient reçu une formation technique en matière de réparation de machines et de mécanique des moteurs[1]. Bon nombre de ceux-ci et aussi de tous les cultivateurs interrogés ont un assortiment de machines-outils qui leur permettent d'effectuer des réparations assez importantes dans leur ferme[2].

La différence est minime entre le pourcentage des cultivateurs importants et celui des petits cultivateurs, qui ont suivi des cours de mécaniciens de moteurs ou de mécaniciens ajusteurs.

[1] Voir le rapport du relevé, question 30.
[2] Voir le rapport du relevé, question 29.

Les cultivateurs importants ont de meilleurs ateliers

Cependant, la différence est marquée entre les petits et les gros cultivateurs qui se sont munis de machines à souder, de treuils à chaîne et de perforatrices mécaniques. Les gros cultivateurs ont de loin les ateliers les mieux outillés.

Les cultivateurs ayant suivi des cours de mécaniciens ajusteurs ou de mécaniciens de moteurs possèdent plus de machines à souder, de treuils à chaîne et de perforatrices mécaniques pour équiper un bon atelier de ferme que les cultivateurs qui n'ont reçu aucune formation.

TABLEAU XXVIII

RAPPORT ENTRE LA FORMATION TECHNIQUE ET L'OUTILLAGE DE L'ATELIER DE FERME[3]

Nombre de cultivateurs		Machines à souder	Treuils à chaîne	Perforatrices mécaniques
		%	%	%
Avec formation	179	65.92	39.11	70.95
Sans formation	661	42.51	32.53	58.09

Il semble que la formation technique a eu la plus grande influence sur l'achat de machines à souder et de perforatrices mécaniques, deux sortes d'outils qui semblent exiger plus d'habileté que les treuils à chaîne, bien que ces trois sortes d'outils soient essentiels pour constituer un atelier satisfaisant dans une ferme.

La formation technique influe sur l'achat de machines

La formation technique semble également modifier l'attitude du cultivateur à l'égard de l'achat de machines usagées ou neuves. Ceux qui n'ont pas eu de formation ont tendance à acheter davantage l'outillage neuf, tandis que les cultivateurs qui possèdent des connaissances techniques achètent plus de machines usagées que ceux qui sont sans formation.

TABLEAU XXIX

RAPPORT ENTRE LA FORMATION TECHNIQUE ET L'ACHAT DE MACHINES

Nombre de cultivateurs		Machines neuves uniquement	Quelques machines neuves	Aucune machine neuve
		%	%	%
Avec formation	173	12.72	78.61	8.67
Sans formation	664	17.47	75.90	6.63

La formation technique en atelier semble influer aussi sur la question de savoir si les machines sont suffisantes ou non. Ceux qui ont des connaissances techniques sont moins satisfaits de leurs machines.

[3] Ces pourcentages ne font pas 100 au total, parce que tous les cultivateurs n'ont pas dans leur atelier les trois sortes d'outils choisis.

TABLEAU XXX

RAPPORT ENTRE LA FORMATION TECHNIQUE ET L'APPRÉCIATION DES MACHINES

Nombre de cultivateurs		Satisfaits des machines	Mécontents des machines
		%	%
Avec formation	170	65.29	34.71
Sans formation	529	79.77	20.23

Conclusions: Environ seulement le cinquième des cultivateurs interrogés répondent avoir suivi des cours de méchaniciens ajusteurs et de mécaniciens de moteurs, mais ceux-ci déclarent avoir des ateliers de ferme mieux outillés et achètent plus de machines usagées. Ils sont également moins satisfaits de leurs machines actuelles. Il se peut qu'ils soient en meilleure posture pour apprécier la valeur des machines que les cultivateurs sans formation technique.

CHAPITRE 6: TABLEAU DES PANNES DE MACHINES EN 1960

Plus de 60 p. 100 des 887 cultivateurs qui ont fait l'objet du relevé ont eu une panne de machine agricole en 1960[1].

TABLEAU XXXI

NOMBRE DE PANNES PAR CULTIVATEUR EN 1960

Nombre total de cultivateurs	Cultivateurs ayant eu des pannes	Pourcentage des cultivateurs ayant eu des pannes				
		Une	Deux	Trois	4–10	Plus de 10
887	554	19.95	13.53	8.91	16.91	3.16

Un cinquième des cultivateurs qui ont fait l'objet du relevé n'ont eu qu'une panne en 1960, mais un nombre considérable en ont eu deux ou trois. Près d'un cinquième ont fait savoir qu'ils en avaient eu entre quatre et dix. Sur l'ensemble, 28 cultivateurs ont fait rapport qu'ils avaient eu plus de dix pannes chacun.

Peu importe l'étendue de leur ferme, tous les cultivateurs semblent avoir subi des contretemps par suite de pannes de machines en 1960.

TABLEAU XXXII

DURÉE DES DÉLAIS CAUSÉS PAR DES PANNES DE MACHINES EN 1960

Cultivateurs	Pourcentage des cultivateurs inactifs pendant les périodes suivantes					
	1–2 jours	2–7 jours	8–14 jours	15–30 jours	31–60 jours	Plus de 60 jours
887	31.34	29.20	9.02	2.25	0.23	0.23

Près des deux tiers de tous les cultivateurs ont été inactifs pendant un à sept jours à cause de pannes de machines en 1960[2].

[1]Voir le rapport du relevé, question nº 25.
[2]Voir le rapport du relevé, question 26.

Un grand nombre doivent parcourir plus de 50 milles pour obtenir des pièces.

On a demandé aux cultivateurs combien de milles ils devaient parcourir pour obtenir des pièces de rechange[3]. Ils n'ont peut-être pas très bien saisi la question, à savoir s'il s'agissait de la distance aller et retour ou simplement de la distance à l'aller. On ne peut que présumer que les cultivateurs qui ont répondu à la question n'ont pas indiqué les distances aller et retour; cependant, même si quelques-uns l'ont fait, les distances indiquées dans le relevé sont considérables.

TABLEAU XXXIII

DISTANCE PARCOURUE POUR OBTENIR DES PIÈCES DE RECHANGE

Cultivateurs qui ont répondu	Pourcentage de 774 cultivateurs qui ont parcouru tant de milles pour obtenir des pièces de rechange				
	1–10 milles	11–20 milles	21–50 milles	51–100 milles	Plus de 100 milles
774	16.15	25.32	29.59	13.69	15.25

Près de 30 p. 100 des 774 cultivateurs qui ont répondu au questionnaire ont parcouru plus de 50 milles pour obtenir des pièces.

Conclusions: Les pannes de machines agricoles en 1960 ont frappé le petit tout comme le gros cultivateur. Près d'un tiers de ceux qui ont eu des pannes ont été inactifs pendant une journée ou deux et 30 p. 100 l'ont été pendant deux à sept jours. Pour obtenir des pièces de rechange 30 p. 100 d'entre eux ont déclaré avoir parcouru 50 milles ou plus. Seulement 16 p. 100 ont pu obtenir des pièces de rechange à moins de 10 milles ce qui est une distance normale à partir de la ferme jusqu'à l'élévateur régional dans de nombreuses régions de la Saskatchewan.

CHAPITRE 7: COMMENTAIRES DES CULTIVATEURS AU SUJET DES FABRICANTS DE MACHINES ET DES MACHINES

Le questionnaire a fourni aux cultivateurs plusieurs occasions d'exprimer leurs opinions au sujet de leurs machines et des compagnies qui les leur procurent.

Les trois quarts ont constaté que les manuels étaient incomplets

Plus d'un quart des cultivateurs qui ont fait l'objet du relevé sont d'avis que les manuels des compagnies qui fabriquent les machines sont complets; 69 p. 100 ont dit qu'ils avaient besoin d'être améliorés, tandis qu'environ 2.5 p. 100 ont affirmé que les manuels ne valent rien du tout[1].

L'opinion des petits et des gros cultivateurs diffère peu en ce qui concerne les manuels. Cependant, les cultivateurs ayant une certaine formation technique sont d'avis, dans une proportion légèrement plus élevée que ceux qui n'ont pas de formation, que les manuels ne valent rien ou ont besoin d'être améliorés.

[3]Voir le rapport du relevé, question 27.

[1]Voir le rapport du relevé, question 31.

TABLEAU XXXIV

RAPPORT ENTRE LA FORMATION TECHNIQUE ET L'ATTITUDE AU SUJET DES MANUELS

Nombre de cultivateurs		Suffisants	Incomplets	Inutiles
		%	%	%
Ayant une formation	172	23.84	71.51	4.65
Sans formation	637	29.67	67.98	2.35

Pourquoi, selon les cultivateurs, les manuels sont incomplets

La plupart des cultivateurs affirment que les manuels fournis par les fabricants de machines sont incomplets parce qu'ils ne donnent des explications que sur le fonctionnement ordinaire des machines, mais non sur les réparations et la revision générale. D'aucuns prétendent que les manuels ne renferment pas assez de détails ni de diagrammes et graphiques assez clairs des pièces dérobés à la vue. Certains disent que les descriptions et les ajustements sont destinés aux usagers de l'Amérique du Nord en général, mais souvent ne s'appliquent pas aux conditions de l'Ouest canadien. Un grand nombre se plaignent du fait qu'au lieu de fournir des détails sur la révision générale le manuel conseille simplement de voir le vendeur local de machines et de nombreux cultivateurs prétendent que souvent l'agent n'est pas plus apte que le cultivateur lui-même à effectuer des réparations. Ils signalent que certains agents n'ont aucune formation en ce qui concerne l'atelier d'usinage ou la mécanique des moteurs.

Voici certains extraits détaillés tirés des questionnaires, où le cultivateur ayant fait l'objet du relevé exprime en ses propres termes son opinion sur les manuels que fournissent les compagnies:

Un cultivateur possédant une terre de 12 quarts de section située dans le district du syndicat du blé n° 11 a dit: «Compte tenu du prix des machines, les livrets d'instructions sont incomplets, ne fournissent pas assez de détails sur la façon d'enlever certains arbres et engrenages, ainsi que différentes pièces des machines.»

Un cultivateur ayant une ferme de 17 quarts de section située dans le district n° 3 a dit: «Des manuels complets de pièces de réparation devraient être fournis avec chaque machine. Le fabricant ne les fournit pas actuellement. Les manuels d'instruction sont incomplets, très rudimentaires et ne fournissent pas assez de directives en ce qui concerne les réparations. Au moment de l'achat de chaque machine, surtout lorsqu'il s'agit de tracteurs, de moissonneuses-batteuses, de presses à foin, etc., on devrait remettre au cultivateur des manuels d'instruction semblables à ceux qu'on fournit aux garagistes et aux vendeurs en ce qui concerne la réparation de la machine.»

Un cultivateur ayant une terre de 8 quarts de section située dans le district n° 4 a écrit: «La plupart des manuels ne renseignent que sur la façon de faire fonctionner la machine. Si quelque chose ne va pas, ils vous conseillent d'aller voir le vendeur qui, dans la plupart des cas, connaît moins bien la machine que l'acheteur. Certains anciens manuels étaient beaucoup plus utiles.»

Un cultivateur ayant une ferme de 5 quarts de section située dans le district n° 10 a écrit: «Les manuels ont tendance à mettre l'accent sur les conditions agricoles qui existent aux États-Unis, ce qui ne s'applique pas au Canada. Cet espace pourrait servir à fournir plus de renseignements sur les conditions qui existent au Canada; les méthodes de réparation devraient correspondre aux outils qu'on trouve dans les fermes ou dans les ateliers des villages.»

Un cultivateur ayant une terre de 5 quarts de section située dans le district n° 16 a écrit: «Les fabricants de machines s'imaginent que les vendeurs peuvent effectuer promptement les grosses réparations, mais souvent tel n'est pas le cas. La majorité des réparations se font dans la ferme et, souvent, sans aucune directive, car les manuels des compagnies sont très élémentaires et ne renferment aucune directive concernant les réparations importantes. Les vendeurs réguliers sont souvent partis pour livrer du combustible dans la campagne quand on a besoin d'eux pour faire des réparations.»

Un cultivateur ayant une terre de 3 quarts de section située dans le district n° 1 a écrit: «Toutes les pièces dérobées à la vue devraient être bien dessinées. On devrait expliquer comment enlever les pièces difficiles, ce qui épargnerait beaucoup de temps et d'ennui.»

Par contre, certains cultivateurs qui ont fait l'objet du relevé sont d'avis que les manuels sont complets.

Un cultivateur ayant une ferme de 8 quarts de section située dans le district n° 11 a écrit: «En général, les manuels sont complets. Assurez-vous d'avoir le bon manuel.»

Un cultivateur ayant une ferme de 4 quarts de section située dans le district n° 1 a écrit: «Oui, les manuels sont complets, à mon avis; cependant, la plupart des cultivateurs ne les étudient pas à fond.»

Dans le district n° 6, un cultivateur ayant une ferme de 6 quarts de section a écrit: «La plupart des manuels sont à la page, mais les cultivateurs ne le sont pas parce qu'ils ne les lisent pas.»

Pourquoi, de l'avis de cultivateurs, certaines machines sont mal adaptées

Certains cultivateurs qui ont fait l'objet du relevé estiment que leurs machines sont trop légères et ne résistent pas bien aux conditions agricoles qui règnent chez eux. Certains disent que les machines sont trop difficiles à régler. Un de ces cultivateurs a dit que, de nos jours, beaucoup de cultivateurs échangent leurs machines contre des neuves—ce qui est très onéreux—parce qu'ils ne peuvent pas eux-mêmes remettre à neuf un moteur ou qu'ils doutent que le préposé aux réparations de l'endroit puisse reviser la machine d'une façon satisfaisante. Ce même cultivateur a prétendu que très peu de tracteurs modernes sont fabriqués de façon qu'on puisse les reviser dans la ferme même.

Un cultivateur ayant une ferme de 11 quarts de section située dans le district du syndicat du blé n° 10 a écrit: «Je possède à peu près toutes les machines, ainsi que tous les nombreux accessoires, etc., qui sont nécessaires pour exploiter une grosse ferme. Toutefois, chaque année semble exiger différentes méthodes de culture, selon les conditions d'humidité, surtout. Aucun cultivateur ne peut se permettre de posséder toutes les machines nécessaires parce qu'il n'aura besoin de certaines machines que pendant une année et qu'il ne s'en servira plus, ensuite, pendant plusieurs années. Une machine qui appartient à plusieurs cultivateurs n'est pas très utile non plus parce que tous ont habituellement besoin de la même machine en même temps».

Un cultivateur ayant une ferme de 6 quarts de section située dans le district n° 5 a écrit: «Un cultivateur qui a reçu une certaine formation mécanique et qui possède même quelques bons outils jouit d'une situation enviable. Le cultivateur échange souvent les machines contre des neuves, ce qui est très coûteux de nos jours, soit parce qu'il ne peut pas lui-même réviser le moteur, soit parce qu'il doute que le préposé aux réparations de l'endroit puisse remettre la machine à neuf d'une façon sa-

tisfaisante. Très peu de tracteurs modernes sont fabriqués de façon qu'on puisse les réviser dans la ferme. Il faut une formation et un outillage de spécialiste.»

Certains cultivateurs qui se sont plaints de l'outillage ont énuméré les machines dont ils n'étaient pas satisfaits.

Commentaires sur les pannes dans les fermes

Le questionnaire demandait aux cultivateurs qui ont eu plus d'une panne en 1960 de fournir des détails. Certains l'ont fait.

Un cultivateur ayant une ferme de 5 quarts de section située dans le district n° 13 a écrit: «Voici un exemple. J'avais besoin d'un nouvel induit et de balais neufs pour le moteur d'un monte-charge hydraulique installé sur une moissonneuse-batteuse. Il n'y en avait pas dans la ville. J'ai fait de nombreux appels téléphoniques dans les villes voisines. Un agent m'a répondu qu'il avait le moteur au complet. J'ai parcouru 24 milles pour aller le chercher, mais ce n'était pas celui qu'il fallait. Au bout de trois jours, j'ai trouvé un dépanneur qui a rodé l'induit afin que le moteur pût fonctionner, mais je n'ai pas encore trouvé de nouvel induit.»

Un cultivateur ayant une ferme de 5 quarts de section située dans le district n° 12 a écrit: «Le tracteur que je possède constitue un bel exemple de ce qui ne va pas chez la plupart des machines de nos jours. J'ai eu des pannes sérieuses avec cette machine. Chaque fois, la compagnie dit «en effet, après avoir fabriqué le tracteur, nous avons constaté que telle ou telle pièce ne donnait pas satisfaction et nous avons fabriqué des pièces différentes». En attendant, je perds beaucoup de temps et d'argent pendant que la compagnie apprend à fabriquer un tracteur.»

Un cultivateur ayant une ferme de 11 quarts de section située dans le district n° 11 a répondu d'une façon différente à cette question. Il a dit: «Si un cultivateur emploie une machine sans d'abord l'avoir examinée à fond, il aura naturellement plus de pannes et de délais. S'il commence par prendre le temps de la réviser, il peut s'en servir pendant toute une saison peut-être sans aucun délai. De fait, cette année mon travail n'a pas été du tout retardé parce que les vendeurs ne disposaient pas de pièces de rechange.»

Commentaires d'ordre général au sujet des fabricants de machines

Les réponses à deux questions d'ordre général ont été très nombreuses. On demandait d'abord: «Que proposez-vous pour améliorer les machines agricoles, soit en ce qui concerne la vente et la distribution de nouvelles machines, soit en ce qui concerne la disponibilité des pièces et les réparations?» Puis: «Avez-vous des commentaires à formuler sur le prix du nouvel outillage ou des pièces de rechange?» Presque tous les cultivateurs ont répondu à l'une ou l'autre de ces questions.

Nous avons compilé les réponses et en avons choisi quelques-unes pour les présenter ici. Elles sont réparties en six catégories:

a) Commentaires d'ordre général ou observations qui englobent de nombreux facteurs;
b) Suggestions visant à une plus grande collaboration entre les cultivateurs ou concernant la *Canadian-Co-operative Implements Limited*;
c) Critique des fabricants de machines et suggestions à leur intention;
d) Commentaires portant surtout sur les pièces de rechange et les services de réparation;

e) Propositions concernant la mise à l'épreuve des machines et la recherche; et
f) Commentaires portant surtout sur les prix.

Les cultivateurs ayant fait l'objet du relevé se plaignent des prix plus que tout autre facteur[2]. Ensuite, la plainte la plus générale porte sur la disponibilité des pièces de rechange. Bon nombre de cultivateurs se plaignent du manque d'uniformisation des pièces des machines et plusieurs autres disent qu'on apporte de trop nombreuses modifications aux modèles. Les cultivateurs des 16 districts du syndicat du blé ont signalé ces quatre plaintes principales. D'autres griefs importants portent sur le fait que les vendeurs de machines ne fournissent pas un service suffisant, qu'on ne vérifie pas assez les nouvelles machines et que les garanties ne sont pas suffisantes.

Cependant, tous ceux qui ont fait des commentaires ne blâmaient pas toujours les fabricants de machines. Nombre de cultivateurs ont formulé des propositions qui peuvent ne pas viser les compagnies elles-mêmes, mais qui peuvent permettre au cultivateur d'obtenir d'autres machines plus facilement.

Je ne crois pas que vous désiriez que je lise les commentaires formulés par les cultivateurs eux-mêmes. Je passe donc à la page 43.

Un cultivateur ayant une ferme de 6 quarts de section située dans le district n° 2 a écrit: «Je crois que les fabricants de machines ne sont pas aussi coquins que la plupart des autres fabricants. En général, ils ne se servent pas des barrières tarifaires comme paravent. Le syndicat du blé, le gouvernement fédéral ou n'importe qui pourrait faire enquête jusqu'à la fin du monde sur le prix élevé de telle ou telle machine sans modifier la situation de base, savoir que les producteurs de blé le vendent à bas prix sur les marchés internationaux et achètent à prix élevés sur les marchés protégés du pays. Jetez les tarifs douaniers par-dessus bord et tous les fainéants qui se camouflent derrière eux et nous serons heureux.»

Un cultivateur qui exploite 4 quarts de section dans le district n° 4 a écrit: «Je crois que, de nos jours, le cultivateur moyen achète trop de nouvelles machines, c'est-à-dire qu'il ne s'en sert pas assez longtemps avant de les échanger pour d'autres machines neuves ou pour de plus grosses. On ne peut pas trouver à redire à cette façon de procéder si le cultivateur est à l'aise et s'il touche assez de recettes pour payer de l'impôt sur le revenu; cependant, je suis convaincu que le cultivateur au revenu moyen ou inférieur à la moyenne pourrait se tirer d'affaires sans acheter autant de nouvelles machines.»

Un autre cultivateur qui exploite une ferme d'une superficie de 5 quarts de section située dans le district numéro 5 a proposé que l'Ouest devrait envisager de se retirer du reste du Canada. Il a dit ceci: «J'espère que vous ne me croirez pas déraisonnable, mais j'ai la conviction que nous devrions envisager de nous retirer, nous de l'Ouest canadien, du reste du Canada. Ce n'est pas pratique à mon avis d'acheter des machines et des fournitures en Ontario à des prix probablement les plus élevés au monde et de vendre notre produit à des pays après que des restrictions frappant les importations aient été édictées afin de protéger l'Ontario et le Québec. J'estime que des pays comme le Japon pourraient nous approvisionner en marchandises meilleur marché, même des répliques assez proches de nos machines actuelles s'ils savaient qu'il y a un débouché au Canada. Je ne possède pas de renseignements sur le sujet, mais j'estime qu'on devrait seulement envisager la question et l'approfondir».

Un cultivateur exploitant une ferme de deux quarts de section dans le district n° 8 ayant été un assembleur et un réparateur pour le compte de compagnies vendant des instruments aratoires pendant quatre ans, a

[2] Voir le rapport du relevé, question 32.

dit: «L'écart de 30 à 40 p. 100 entre les prix de gros et de détail est trop marqué. D'ordinaire, il n'y a pas assez de pièces de rechange en stock pour les machines dernier modèle; de même, celles de modèles datant de 10 ans sont presque devenues désuètes; trop souvent, en vendant les machines, on en exagère, les possibilités réelles, comme par exemple dans le cas des moissonneuses-batteuses et des tracteurs. Dans certains cas, très fréquents, on ne fait pas honneur aux garanties avec autant d'empressement qu'on l'avait annoncé au cours de la campagne de vente.»

(A) *Observations d'ordre général*

Voici quelques exemples de citations recueillies sur les questionnaires formulant quelques commentaires d'ordre général ayant un caractère d'ensemble.

Un cultivateur dans le district n° 15 exploitant une ferme de 6 quarts de section a déclaré: «Le marchand de l'endroit devrait commander les machines neuves directement à la fabrique; il devrait avoir les machines et les outils nécessaires et devrait être en mesure de maintenir en état n'importe quelle machine qu'il vend. Les marchands devraient avoir en réserve une nouvelle catégorie de pièces pendant une période de temps déterminée pour toutes les machines qu'il vend. L'administration de l'outillage agricole devrait procéder à des épreuves de comparaison entre les machines et porter les résultats à la connaissance de tous les agriculteurs. On devrait appliquer rigoureusement les dispositions de la loi sur les machines agricoles au Canada, même dans sa forme actuelle.»

Un cultivateur du district n° 13 exploitant une ferme d'une superficie de 10 quarts de section a déclaré: «Certaines réparations peuvent être effectuées au moyen de pièces, contenues dans des trousses, qui comportent aussi des pièces qui ne s'usent pas, élevant ainsi le prix plus qu'il n'est nécessaire. Certaines compagnies qui vendent en gros des machines ne permettent aux marchands de passer qu'un certain nombre de commandes par jour, deux d'ordinaire; de la sorte, si le marchand ne stocke pas chaque pièce, il faudra peut-être que le client attende pour faire réparer sa machine; il est certain que le prix des machines et des réparations est trop élevé. Je ne connais pas la solution. Toutefois, il y aurait un moyen, ce serait d'accorder un appui financier aux coopératives d'outillage; voilà qui maintiendrait fort bien le prix des quelques machines qu'elles fabriquent et ces coopératives devraient fabriquer toute une gamme d'instruments.»

Un cultivateur du district n° 9 exploitant une ferme de 5 quarts de section a déclaré: «Les machines et les réparations coûtent trop cher. Si le prix des produits agricoles avait augmenté en proportion, surtout celui des céréales, alors le prix de l'outillage ne serait pas trop élevé. Les tracteurs devraient être munis de garde-boue pour assurer la sécurité et protéger contre la poussière; les servo-freins dont les tracteurs sont munis sont trop dangereux pour circuler à grande vitesse, mais ils valent la peine quand on travaille seulement dans les champs; il faut trop de temps pour se procurer des pièces et pour faire réparer les voitures de marque étrangère, les camions et les machines. Les pièces en métal et la carrosserie des moissonneuses-batteuses, des camions et des voitures sont trop minces. Les vibrations fendent facilement le métal. Les soudures par points sur les pièces métalliques comme les carrosseries, les radiateurs, les gardes et le blindage ne sont pas d'assez bonne qualité. Les tracteurs de quelque marque qu'ils soient, ne devraient pas pouvoir excéder une vitesse de 12 à 15 milles à l'heure. Une vitesse plus rapide est dangereuse.»

Un cultivateur exploitant une ferme de 5 quarts de section dans le district n° 6 a déclaré: «Les consommateurs devraient être mieux protégés contre les machines défectueuses; si les modèles des machines changeaient moins souvent, la question des pièces de rechange serait moins ardue; le prix de l'outillage est hors de proportion avec le prix des produits agricoles, les réparations aussi coûtent trop cher; le prix élevé de l'outillage devrait assurer une garantie rigoureuse et de longue durée d'entretien et de bon fonctionnement afin de compenser les frais engagés à l'origine par le consommateur.»

Un cultivateur exploitant une ferme de 3 quarts de section dans le district n° 6 a déclaré: «Ce questionnaire est une riche idée parce qu'il réunit les opinions d'une tranche typique de cultivateurs détenant un poste dans des organismes agricoles, qui connaissent l'étau entre coût élevé et prix; beaucoup reconnaissent également que le prix d'achat élevé de l'outillage agricole y joue aussi un rôle.»

(B) *Idées émises en vue d'une plus grande collaboration entre agriculteurs*

Observation typique attestant de l'opinion des cultivateurs relativement à l'achat de machines agricoles par l'entremise de la coopérative, recueillie chez *un agriculteur du district n° 14 détenant une ferme de 8 quarts de section.*

Il a déclaré: «Si les cultivateurs achetaient leurs machines à leur propre organisme, la *Canadian Co-op Implements Limited,* le service de réparations serait meilleur et la répartion coûteuse et le double emploi des machines s'en trouveraient éliminés. D'ici quelques années, toutes les compagnies de fabrication de machine souhaiteraient ardemment faire des affaires avec la CCIL.»

Un autre cultivateur déclare qu'il devrait y avoir plus de collaboration et d'association parmi les cultivateurs en ce qui concerne la propriété des machines.

Le cultivateur du district n° 5 exploitant une ferme de 3 quarts de section a déclaré: «Je dois vous apprendre que mon frère et deux de ses amis intimes se sont associés avec moi dans l'achat d'une presse à foin, d'un pulvérisateur désherbant, d'une dérocheuse et d'une machine à forer les trous de poteaux. Il y a d'autres machines dont les cultivateurs se servent rarement et qu'ils pouraient posséder conjointement en profitant des avantages de l'outillage moderne qu'il leur serait impossible d'avoir s'il leur fallait en acquitter le coût personnellement. Nous partageons tout en quatre et n'avons aucun ennui.»

Un autre agriculteur estime que les coopératives devraient fabriquer des machines dans l'Ouest du Canada.

Le cultivateur du district n° 10 exploitant une ferme de 7 quarts de section a déclaré: «Pourquoi n'y a-t-il pas, dans l'Ouest canadien, une compagnie qui fabriquerait des machines et des pièces de rechange? L'Ouest aura énormément d'électricité et il y a quantité de minerai de fer dans le nord de la Saskatchewan. Pourquoi ne l'a-t-on pas mis en valeur? pourquoi les syndicats, les coopératives et autre, ne se mettent-ils pas à l'œuvre de sorte que dès que l'énergie disponible et que le barrage sera terminé, ces organismes pourraient fabriquer leurs propres machines.»

Un cultivateur du district n° 15 exploitant une ferme de 2 quarts de section a déclaré: «La plupart du temps les fabricants de machines rabaissent la valeur des instruments que possède le cultivateur tels que les instruments provenant de la CCIL et Co-op. Par exemple, j'ai acheté deux pneus Co-op mais j'avais presque peur de me rendre au

garage de l'endroit pour les faire gonfler. La marque brillante Co-op sur le pneu a fait perdre de l'argent au marchand de l'endroit. Il faut du cran pour acheter des produits Co-op quand on vit avec les gens du patelin.»

Un cultivateur du district n° 14 exploitant une ferme de 2 quarts de section a déclaré: «Les cultivateurs devraient recourir aux services de la CCIL au moins dix fois plus qu'ils ne le font. Ils permettraient à la CCIL de leur assurer un entretien presque complet ainsi que l'uniformisation des pièces de rechange et des machines à des prix moins élevés. Les cultivateurs eux-mêmes sont en partie responsables de la situation en ce qui concerne l'outillage agricole. Nous avons à notre disposition la CCIL, mais en tant que groupe nous n'y recourons qu'en partie seulement.»

Un cultivateur qui exploite 9 quarts de section dans le district n° 1 a déclaré: «A mon avis, si les cultivateurs collaboraient davantage entre eux en vue de retirer tous les avantages de quelque pièce d'outillage achetée, leurs frais d'exploitation s'en trouveraient amoindris et ils partageraient entre eux leurs placements. Je voudrais qu'un plus grand nombre d'agriculteurs achètent des instrument Co-op.»

(C) *Critiques particulières des méthodes suivies par les compagnies de fabrication de machines*

Les cultivateurs soumis à l'enquête estiment que les compagnies de fabrication de machines agricoles changent trop souvent les modèles. Ils recommandent l'uniformisation des pièces de rechange, non seulement parmi les compagnies mais au sein d'une même compagnie entre une machine et une autre. Ils déclarent que quantité de nouvelles machines sont trop compliquées et trop fantaisistes et, quand on ajoute cela aux changements rapides et fréquents des modèles, le marchand se trouve obligé de tenir un inventaire important de pièces de rechange. Les agriculteurs critiquent les compagnies de conserver le régime des heures normales pendant la saison de grande activité et ils disent que les organismes et les dépôts de matériel agricole devraient rester ouverts pendant de plus longues heures, surtout au cours des fins de semaine.

Un cultivateur du district n° 14 exploitant une ferme de 3 quarts de section a déclaré: «Les compagnies de fabrication de machines changent trop souvent les modèles, ce qui rend non seulement tout plus coûteux mais rend également plus difficile de garder en stock des pièces pour tant de modèles. Il serait fort utile pour les agriculteurs que l'on uniformise les pièces de rechange, non seulement d'une compagnie à l'autre mais au sein d'une même compagnie. On dirait que les compagnies de fabrication de machines fabriquent, de propos délibéré, des pièces telles que les coussinets, les barbottins et les barres d'attelage à déclanchement automatique, toutes de forme et de dimension différentes, de sorte que l'une ne peut remplacer l'autre. C'est inutile et cela occasionne souvent bien du retard.»

Un des plus gros cultivateurs qui aient répondu au questionnaire—il exploite une ferme de 24 quarts de section dans le district n° 11—a déclaré: «Les nouvelles machines deviennent trop compliquées et trop fantaisistes; elles sont munies de quantité d'accessoires de belle apparence mais non indispensables. Le coût de tous ces accessoires vient s'ajouter à un prix d'achat déjà grossi. Cela ajouté au changement rapide et fréquent des modèles, oblige le marchand à avoir en stock une grande diversité de pièces de rechange. C'est ce qui explique les récriminations au sujet des marchands qui ne stockent pas de pièces de rechange. Le prix des réparations est bien supérieur au prix d'achat initial. Si un

agriculteur achetait assez de pièces pour composer complètement une machine, cela lui coûterait le double du prix d'une machine neuve assemblée à la fabrique. Les majorations de prix ne correspondent pas aux augmentations du coût de la main-d'œuvre et des matériaux.»

Certains cultivateurs disent que certaines machines comportent des accessoires inutiles, selon eux, et ils proposent des mesures précises en vue d'une plus grande uniformisation.

Un cultivateur du district n° 15 exploitant une ferme de 8 quarts de section a déclaré: «La plupart des compagnies sortent de plus en plus de nouveaux accessoires qui sont inutiles. Par exemple, les amplificateurs de couple, les sièges hydrauliques, les servo-directions sur les moissonneuses-batteuses, les briquets etc... Ces frais viennent s'ajouter au coût du tracteur ou d'une autre machine.»

Un cultivateur du district n° 1 exploitant une ferme d'un quart de section a déclaré: «Les fabricants devraient uniformiser leurs articles... comme les roues et moyeux, de même que les commandes de prise de mouvement. On devrait aussi fabriquer les palans en V, les moyeux et la plupart des coussinets de façon qu'ils soient interchangeables avec ceux d'autres marques.»

Un agriculteur du district n° 15 exploitant une ferme de 2 quarts de section a déclaré: «Les réparations de machines coûtent trop cher par suite de la trop grande diversité des pièces. Pourquoi y a-t-il des carburateurs, des filtres à huile, des bougies, des filtres pour essence, des coussinets et des pièces d'allumage de 100 modèles différents? Ces pièces devraient être uniformisées. Les machines devraient aussi être conçues pour pouvoir subir des réparations. Une moissonneuse-batteuse est fabriquée maintenant comme une maison, de la base au sommet. Si la base s'use, il faut défaire la machine complètement ou presque. Je voudrais également recommander qu'on adopte le système métrique de mesures.»

Bon nombre de cultivateurs interrogés au cours de l'enquête ont émis des propositions au sujet des représentants de compagnies de fabrication de machines et au sujet de la distance qui devrait séparer ces bureaux.

Un cultivateur du district n° 8 exploitant une ferme de 4 quarts de section a déclaré: «Afin d'apporter une solution au problème des machines, je crois que la compagnie devrait avoir moins de représentants, qu'il n'y en ait pas un tous les 30 milles et que ceux qu'elle aurait stockent plus de pièces de rechange. Les vendeurs devraient compter parmi leur personnel, un homme capable de régler, d'installer et de faire marcher les machines. On devrait encourager les cultivateurs à faire réparer leurs machines pendant la morte-saison en abaissant les prix des pièces de rechange et de remise en état.»

Un autre cultivateur qui exploite une ferme de 3 quarts de section dans le district n° 16 a déclaré: «A mon avis, il devrait y avoir moins de magasins de détail, mais ces derniers devraient être mieux approvisionnés. J'aimerais mieux faire 40 milles mais avec la quasi-certitude que je vais trouver ce que je cherche.»

Un cultivateur du district n° 7 exploitant une ferme de 5 quarts de section a déclaré: «Éliminez 60 p. 100 des marchands locaux. Réduisez de 60 p. 100 la commission que touche le revendeur. Voilà qui évitera la commission actuelle ridiculement élevée compensée par les valeurs élevées de reprise. Dans la plupart des cas, la garantie offerte par le fabricant est plus coûteuse en fin de compte que le service ne vaut. A l'époque de la moisson, au moins, on devrait pouvoir faire réparer les machines plus de cinq jours par semaine comme c'est le cas en ce moment.»

Un cultivateur du district n° 6 exploitant une ferme de 6 quarts de section a déclaré: «Le nombre des dépositaires de machines diminue à travers le pays simplement du fait que les compagnies de fabrication imposent à ceux-ci des conditions plus rigoureuses, état de choses qui, à son tour, oblige le cultivateur à se rendre bien plus loin pour obtenir un service de réparations. Des représentants m'ont dit qu'ils avaient plus de mal, à l'heure actuelle, à vendre des machines usagées qui n'ont pas de dépositaires dans une périphérie raisonnable de la ferme du client. Ces machines se vendent mieux autour des villes et des larges agglomérations où il y a un représentant.»

Un cultivateur du district n° 10 exploitant une ferme de 11 quarts de section a déclaré: «. . .qu'il voudrait que l'on fabrique une machine qui serait perfectionnée et transformable au point de pouvoir effectuer tous les travaux de semence et de labour nécessaires.» Il «estime que l'on pourrait fabriquer, à un prix abordable, une telle machine sur laquelle on pourrait fixer, vite et à peu de frais, des accessoires pour répondre aux divers travaux des différentes saisons.»

Un cultivateur du district n° 14 exploitant une ferme de 2 quarts de section a déclaré: «Je propose que les compagnies de fabrication de machines fabriquent le même modèle pendant cinq ans avant d'y apporter des modifications. Ce n'est que pour pousser la vente que l'on modifie les modèles des machines.»

Un cultivateur du district n° 4 exploitant une ferme de 8 quarts de section a déclaré: «A mon avis, les compagnies de fabrication de machines dépensent beaucoup trop en annonces et en modifications de modèles, bien plus que les fabriques de voitures.»

Un cultivateur du district n° 3 exploitant une ferme de 6 quarts de section a déclaré: «Je suis certes d'avis que les compagnies de fabrication de machines apportent trop de modifications aux modèles. Par exemple quand elles sortent un bon tracteur, qu'elles continuent à le fabriquer et à le vendre pendant 8 à 10 ans. Dans l'état actuel des choses, on dirait qu'elles produisent des machines de qualité inférieure et qu'elles font beaucoup d'argent en vendant de nouvelles pièces de rechange aux propriétaires de machines neuves.»

Un cultivateur du district n° 3 exploitant 2 quarts de section a fait la proposition suivante au sujet des fabriques d'instruments aratoires: «Elles devraient fournir de l'outillage un peu moins perfectionné de sorte que les producteurs exploitant des fermes de moindre importance puissent se procurer cet outillage.»

Un autre groupe de cultivateurs estiment qu'ils paient trop en frais de réclame et en frais de ce qu'ils appellent des trucs attrayants pour maintenir un niveau de ventes élevé.

Un cultivateur du district n° 1 exploitant une ferme de quatre quarts de section a dit: «Les sommes dépensées en annonces et trucs afin de mousser les ventes seraient mieux employées à faire des essais plus poussés avant de lancer les machines sur le marché. Les machines devraient être fabriquées pour durer et non pour s'user. Cela ne fait aucun doute, les machines pourraient être fabriquées pour durer beaucoup plus longtemps à peu ou sans frais supplémentaires mais, bien entendu, si elles duraient deux fois plus longtemps les compagnies en vendraient deux fois moins.»

Un cultivateur du district n° 10 exploitant une ferme de 9 quarts de section a déclaré: «La solution serait peut-être, à mon avis, que les compagnies qui fabriquent des machines abandonnent la fabrication d'accessoires coûteux comme les amplificateurs de couple, les transmis-

sions automatiques et les moissonneuses-batteuses auto-propulsées trop grosses et que ces compagnies se concentrent davantage sur de l'outillage moins compliqué et qui puisse s'entretenir plus facilement et coûtant moins, tout en conservant les perfectionnements reconnus comme les moteurs diesel et les commandes hydrauliques mais en éliminant les trucs supplémentaires ne servant qu'à mousser la vente.»

Un cultivateur du district n° 16 exploitant 2 quarts de section a déclaré: «A mon avis, les fabriques de machines devraient concentrer leurs efforts sur les points faibles de leurs inventions présentes. De toutes manières, c'est du travail qui laisse à désirer. Par exemple, les cuvettes se brisent presque avant d'avoir servi. En outre, tous les fabricants, je pense, devraient s'armer d'une seringue à graissage afin de graisser la machine de fond en comble. Ce serait pour eux une vraie surprise que de découvrir les petits recoins où les fabricants vont maintenant nicher les bouchons graisseurs.»

Un cultivateur du district n° 13 exploitant une ferme de 2 quarts de section a dit: «Certains des prétendus perfectionnements apportés aux machines ne valent rien. Je m'oppose également à la tendance qui consiste à créer une publicité qui rend les gens soucieux de l'apparence de leurs machines. J'estime que la plupart des annonces concernant les nouvelles machines sont un gaspillage d'argent.»

(D) *Opinions au sujet des pièces de rechange et des services de réparations*

Les cultivateurs estiment que bon nombre de représentants ne gardent pas en stock suffisamment de pièces de rechange tant pour les modèles courants que pour les anciens. Ils disent que l'uniformisation des pièces aiderait peut-être le stockage de la grande diversité de pièces. Ils sont d'avis également que certains représentants ne sont pas capables d'effectuer les réparations qu'on leur demande.

Un cultivateur du district n° 2 exploitant une ferme de 4 quarts de section a déclaré: «Les fabriques de machines doivent avoir dans leurs dossiers des états montrant les ventes de pièces des années antérieures, donc pourquoi n'envoient-elles pas suffisamment de pièces chez les dépositaires afin que ceux-ci n'aient pas à en commander à nouveau quand la saison bat son plein.»

Un agriculteur du district n° 3 exploitant une ferme de 8 quarts de section a déclaré: «Pour faire marcher un bureau de nos jours il faut simplement avoir un catalogue de pièces de rechange et un téléphone. Les pièces arriveront quelques jours plus tard par l'autobus, le train ou par camion et le travail se trouve ainsi paralysé pendant des semaines.»

A propos de l'uniformisation des pièces détachées, les agriculteurs font quelques propositions précises.

Un cultivateur du district n° 2 exploitant une ferme de 7 quarts de section a dit: «Les fabriques de machines devraient employer des coussinets, des arbres, des chaînes, des palans, des barbotins, de modèle courant qui sont interchangeables et que l'on pourrait identifier avec un numéro de code semblable, de sorte que l'on pourrait obtenir un coussinet d'une machine fabriquée par John Deere à un garage de machines de marque International grâce à un numéro.»

Un agriculteur du district n° 4 exploitant une ferme de 8 quarts de section a déclaré: «On pourrait, je crois, uniformiser davantage les pièces. Par exemple, il existe un modèle de moissonneuse-batteuse qui n'a que trois dimensions différentes de coussinets. Le dépositaire n'au-

rait besoin que de trois coussinets en réserve, alors que d'autres en auraient besoin de 25 ou 30. A mon avis, les modèles changent trop souvent.»

Un agriculteur du district n° 14 cultivant une ferme de 4 quarts de section a déclaré: «A mon avis on devrait uniformiser des pièces comme les éléments de lame, les cultivateurs, les pelles et les dents de râteau etc... Un vendeur m'a dit que la compagnie pour laquelle il travaillait, fabriquait 16 genres différents d'éléments de lames, bien qu'il n'en garde aucun en stock vu qu'il était impossible d'en garder suffisamment pour tant de dimensions différentes.»

Un cultivateur du district n° 15 exploitant une ferme de 9 quarts de section a déclaré: «Les coussinets fabriqués par différentes compagnies devraient porter des numéros-type. La plupart des coussinets sont de même dimension, mais chaque compagnie leur donne un numéro différent de sorte qu'il est difficile de les remplacer. Je pourrais cultiver ma terre avec une ou deux vaches de moins, mais je ne pourrais pas me passer d'une machine à souder ni d'une boutique complète de réparations.»

Un agriculteur du district n° 16 exploitant une ferme de 3 quarts de section a dit: «Il faudrait uniformiser les pièces de rechange, surtout les coussinets.»

En parlant, d'une façon générale, de la possibilité de faire effectuer des réparations, voici ce qu'a déclaré un agriculteur du district n° 16 exploitant une terre de 2 quarts de section: «Quand nous nous rendons à North-Battleford qui est situé à 50 milles, neuf fois sur dix nous ne pouvons pas obtenir les pièces de rechange nécessaires, mais les représentants nous proposent toujours une bonne affaire si nous voulons acheter un modèle plus récent; si nous refusons l'appât alors on nous escorte vers la sortie et l'on essaye le même truc sur un gars bien muni d'argent mais peu intelligent; n'essayez surtout pas de faire réparer une machine qui date de plus de trois ans. J'ai dit à plus d'un de ces écervellés représentants d'instruments aratoires qui ne savent même pas assembler une brouette ce que je pensais de leur service, mais jusqu'à maintenant ça ne m'a rien rapporté.»

Un cultivateur du district n° 3 exploitant une terre de 6 quarts de section a dit: «Quand les machines ont plus de cinq ans, il faut attendre longtemps afin d'obtenir des pièces de rechange.»

(E) *Propositions en vue de l'intensification des recherches et des essais dans le domaine de l'outillage*

Des cultivateurs soumis à l'enquête proposent que les fabriques de machines intensifient la recherche à l'égard des modèles; ils disent que les universités devraient accomplir plus de travaux de recherche, de même que l'administration de l'outillage et les organismes indépendants. Ils proposent aussi que les compagnies de fabrication augmentent le nombre de leurs démonstrations itinérantes et qu'elles donnent des cours pendant la morte-saison. Certains suggèrent d'employer la télévision aux fins de démonstration et de conférences pendant les mois d'hiver.

Un cultivateur du district n° 10 exploitant une terre de 9 quarts de section a déclaré: «J'estime que les fabriques de machines devraient multiplier le nombre des cours qu'elles donnent pour expliquer le mécanisme de leur outillage, son fonctionnement et la façon de faire les ajustements nécessaires. Personne ne s'aperçoit plus vite de ce qui cloche que l'usager. Bien des compagnies poussent intensément la vente de leurs machines, puis les représentants locaux n'ont ni les pièces de rechange ni le service nécessaire pour répondre aux besoins de la clientèle.»

Un cultivateur du district n° 13 exploitant une terre de 4 quarts de section a dit: «A mon avis les fabriques de machines devraient multiplier le nombre de leurs démonstrations itinérantes et des cours donnés à ceux qui vont faire fonctionner les machines afin qu'ils puissent se familiariser davantage avec celles-ci.»

Un cultivateur du district n° 4 exploitant une ferme de 6 quarts de section a déclaré: «Il est impossible, avec certaines compagnies et certaines machines, d'obtenir une démonstration avant d'acheter, et par conséquent rien n'indique vraiment de quoi la machine est réellement capable.»

Un cultivateur du district n° 1 exploitant une terre de 8 quarts de section a proposé que l'on fasse venir de nouvelles machines dans l'Ouest pour leur faire subir des essais ailleurs que dans les plaines de Regina. Il a aussi proposé que les compagnies stockent des pièces d'outillage pendant 15 ans.

Un exploitant de 12 quarts de section du district n° 12 a déclaré: «Les nouvelles machines devraient être mises à l'essai par une entreprise neutre dont les rapports seraient à la disposition du cultivateur sur la demande de l'université de la province, fournissant une comparaison de capacité et de puissance nécessaires pour exercer la même traction sur certains sols.»

Un cultivateur du district n° 3 exploitant une terre de 4 quarts de section a dit: «J'estime que la période de temps que l'on accorde à un agriculteur pour renvoyer une machine neuve qu'il a achetée est trop courte et que l'on devrait la prolonger pendant un temps suffisant pour que la machine puisse démontrer sa valeur. Le temps d'essai est seulement d'une semaine ou de 10 jours et le cultivateur peut n'avoir pas l'occasion de s'en servir pendant ce temps-là.»

Un exploitant de 11 quarts de section dans le district n° 11 a dit: «Il y a un autre aspect de la situation en ce qui concerne l'outillage agricole que l'on pourrait améliorer, c'est l'intensification de la recherche poussé par des fabricants lorsqu'ils fabriquent des machines qui répondent aux besoins des différentes régions du pays. Cela s'appliquerait aussi aux pièces qui s'usent rapidement.»

(F) *Observations concernant les prix des machines et des pièces détachées*

Il y a une légère divergence d'opinion quant au prix. Certains cultivateurs estiment que les prix des machines neuves et des pièces de rechange sont trop élevés en comparaison avec ceux des années précédentes, avec ceux des autres genres d'outillage dont ils se servent, ainsi qu'avec le revenu qu'ils retirent des produits de leur exploitation.

Un cultivateur du district n° 2 exploitant une terre de 5 quarts de section a déclaré: «On a, à l'heure actuelle, une très bonne catégorie de nouvelles machines agricoles sur le marché. La provision de pièces de rechange est abondante, mais le coût de l'outillage et des réparations va ruiner un nombre de plus en plus grand de petits cultivateurs. Dans mon exploitation, je n'arrive pas à faire pousser assez de blé pour m'offrir un assortiment de machines relativement récentes.»

Un cultivateur exploitant 5 quarts de section dans la région 14 a dit: «J'en ai assez d'emprunter des banques, et le reste, pour remplacer de la machinerie hors d'usage en vue de cultiver du blé à $1.13, d'acheter des moissonneuses-batteuses à $10,000, des tracteurs à $7,000 et ainsi de suite. Toujours, nous payons de l'intérêt et remboursons des prêts, au lieu de payer comptant. Nous vivons de la dépréciation de notre machinerie, et quand nous la remplaçons, il n'est pas facile d'obtenir de l'argent des sociétés de crédit.»

Un cultivateur exploitant 6 quarts de section dans la région 16 a dit: «A mon avis, si les compagnies de machines uniformisaient une machine pour quelques années, se contentant de modifications secondaires, elles pouraient probablement réduire leurs prix, ou du moins les maintenir au niveau actuel. En d'autres termes, actuellement, nous payons autant le nouvel outillage des usines que les machines que nous achetons. Si les compagnies de machines le voulaient, elles pourraient produire à meilleur marché.»

Un cultivateur exploitant 2 quarts de section dans la région 16 a dit: «Actuellement, étant donné le régime de contingentement et le prix du blé, aucun petit cultivateur ne peut acheter de machines neuves. Faute aux prix élevés, personne depuis six ans n'a acheté de grosses machines agricoles.»

Un cultivateur exploitant 4 quarts de section dans la région 9 a dit: «Les prix des pièces de précision, comme les roulements à billes et à rouleaux, sont raisonnables. Les prix des pièces ordinaires et des ensembles soudés sont parfois fantastiques. La grande production et l'automatisation expliquent en partie cette différence de prix, mais l'écart semble trop grand.»

Un cultivateur exploitant 7 quarts de section dans la région 14 a dit: «Je n'ai pas besoin de signaler qu'il n'existe aucune proportion entre les prix des machines et ceux des produits agricoles. Par exemple, en 1947, j'ai payé une moissonneuse-batteuse de 12 pieds l'équivalent de 1,800 boisseaux de blé n° 2; en 1952, l'équivalent de 3,800 boisseaux et, en 1960, la même machine m'aurait coûté 6,400 boisseaux.»

Un cultivateur exploitant 3 quarts de section dans la région 13 a dit: «Le prix de la machinerie neuve est telle qu'aucun cultivateur, exploitant 3 quarts de section ou moins, ne peut acheter neuve aucune grosse machine. Il lui faut acheter des machines d'occasion. Le prix des pièces de rechange pour équipement usagé est excessif, parce que le distributeur local n'en a pas en stock. Les frais de téléphone et de transport viennent s'ajouter aux prix déjà forts des pièces, ce qui commence à s'appliquer dans le cas des machines neuves, les maisons de gros étant de plus en plus éloignées.»

Conclusions: Les cultivateurs participant à l'échantillonnage expriment divers griefs au sujet de ce qui ne va pas dans le domaine de la machinerie agricole, et donnent leur avis sur la façon de remédier à la situation. Ils disent que les manuels des compagnies de machines ne sont pas suffisants, que leurs machines ne sont pas adaptées au genre de travail à faire, qu'elles sont mal construites, qu'il y a trop d'accessoires de fantaisie et que les fabricants n'ont pas l'air de s'efforcer d'uniformiser les organes et les pièces. Selon eux, les fabricants soumettent leurs machines à trop peu d'essais, exercent une forte pression sur le cultivateur pour l'inciter à acheter, pour ensuite ne pas faire honneur à leur garantie et ne pas fournir le personnel et les pièces pour les réparations. Les fabricants n'adapteraient pas leurs heures de travail et leurs installations aux besoins des agriculteurs et consacreraient trop de temps et d'efforts à l'annonce et à la vente. Les prix seraient trop élevés. Les cultivateurs devraient s'entr'aider davantage, recourir davantage aux moyens coopératifs dont ils disposent pour acheter de la machinerie. Nous reviendrons, dans notre sommaire des conclusions et des vœux, sur ces observations.

CHAPITRE 8: SOMMAIRE DES CONCLUSIONS ET DES VŒUX

Le syndicat du blé de la Saskatchewan est heureux de comparaître devant le Comité permanent de la Chambre des communes sur l'agriculture et la colonisation afin d'y soumettre les vues des cultivateurs syndiqués de la Saskatchewan au cours de cette enquête sur les prix des machines agricoles.

Cette communication traite plusieurs points, signalant que les prix actuels des machines et des pièces de rechange sont trop élevés et que d'autres éléments encore concourent d'une façon ou d'une autre à alourdir le fardeau qui pèse sur le cultivateur obligé de payer ces prix. Un de ces éléments additionnels est le besoin que ressent le cultivateur d'agrandir son domaine et d'accroître ses immobilisations afin d'améliorer son exploitation. Les cultivateurs interrogés signalent de plus d'une façon que ceux qui arrondissent leur bien sont les moins en mesure d'acquérir les nouvelles machines que cette expansion rend nécessaires. Un autre de ces éléments est la diversification toujours plus grande de la production. On a dit que ceux qui augmentent leur activité en recourant à la diversification sont plus portés à acquérir de nouvelles machines. Par exemple, parmi les agriculteurs qui s'adonnent à la culture mixte, on en trouve plus qui manquent d'équipement que parmi ceux qui s'adonnent à la culture du blé.

Depuis des années, les programmes du gouvernement y sont pour beaucoup dans ce double rajustement—extension de l'exploitation et diversification de l'activité agricole. Il faut encourager l'aide des gouvernements au cours des périodes de rajustement important; ceux-ci doivent veiller à ce que leurs programmes facilitent le rajustement au lieu d'y nuire. Il s'ensuit que les programmes du gouvernement relatifs à ces rajustements aideront aussi le cultivateur à résoudre au moins quelques-uns de ses problèmes d'outillage.

Certains cultivateurs tentent de résoudre eux-mêmes leur problème d'équipement en achetant des machines d'occasion. Ce sont les petits exploitants et ceux qui augmentent leur production qui peuvent le moins acheter de machines neuves et comptent davantage sur l'achat de machines usagées. Les réponses au questionnaire du syndicat du blé démontrent à l'évidence que le marché de machines usagées laisse à désirer. La plupart des vendeurs de machines neuves font aussi la vente de machines usagées, mais cela ne signifie pas qu'on facilite suffisamment la vente des machines usagées.

Pas moins de 372 cultivateurs sur 887 interrogés disent que les vendeurs ne tiennent pas en stock suffisamment de pièces de rechange; 11 autres, que les vendeurs devraient être plus en mesure de réparer les machines; 83, qu'il y a trop de changements de modèle, et 94, que les distributeurs devraient assurer un meilleur service. Tous ces cultivateurs affirment à leur façon que les distributeurs de machines agricoles, vu leur organisation et leur équipement actuels, ne peuvent fournir les machines d'occasion qu'ils réclament. Dans l'ensemble les cultivateurs achètent plus de camions usagés que de neufs et il faudrait peut-être l'attribuer à la bonne organisation de la vente des camions usagés. Ces observations semblent indiquer aux compagnies de machines agricoles une nouvelle ligne de conduite.

L'étude de la valeur courante des inventaires de machines agricoles révèle que certains cultivateurs éprouvent plus de difficulté que d'autres à en maintenir de suffisants. D'ordinaire, les petits cultivateurs rapportent des inventaires moins considérables que les gros, bien qu'on en trouve qui aient immobilisé dans l'achat de machines des sommes plus considérables que les gros cultivateurs. Somme toute, d'après une évaluation établie aux prix courants, l'outillage de 18 p. 100 des 887 cultivateurs interrogés vaut moins de $5,000; celui de 33 p. 100, $5,000 à $10,000; celui de 37 p. 100, $10,000 à $20,000; celui de 9 p. 100, $20,000 à $30,000; et celui d'un peu plus de 2 p. 100, plus de $30,000. La comparaison de ces chiffres avec l'inventaire moyen de $9,782, rapporté en 1959 par les 455 membres des 42 cercles d'administration agricole dirigés par le ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan, semble indiquer que les cultivateurs de l'échantillonnage ont des inventaires de machines agricoles plus élevés que ceux de la moyenne des cultivateurs de la Saskatchewan, en qui est de nature à ajouter d'autant plus de poids à leur avis devant le Comité, parce qu'ils sont mieux équipés dans l'ensemble.

Des cultivateurs participant à l'échantillonnage, ceux qui s'adonnent à la culture mixte possèdent les inventaires de machines agricoles ayant le plus de valeur, ce qui confirme que la diversification des cultures, comme on l'a prétendu, accroît le besoin de machines agricoles. Si, d'un côté, la diversification facilite pour certains cultivateurs l'achat de machines agricoles, parce qu'elle augmente le revenu comptant, d'un autre côté, le besoin d'acheter des machines agricoles s'en trouve accru.

Les cultivateurs qui arrondissent leur domaine en louant ou achetant des terres disposent d'inventaires moindres que les cultivateurs qui, possédant déjà toutes leurs terres, n'ont à rencontrer aucun paiement annuel pour l'achat de fonds.

En conséquence, les programmes du gouvernement tendant à faciliter des rajustements par l'agrandissement des exploitations et la diversification des cultures doivent être conçus et exécutés avec soin.

Cependant, l'aide de l'État mise à part, les cultivateurs peuvent faire beaucoup pour s'entr'aider en vue de l'utilisation d'un plus grand nombre de machines agricoles. L'enquête étudie en détail les résultats de la location commerciale de machines et de leur utilisation en commun entre voisins. La moitié des cultivateurs échantillonnés ne donnent ni ne prennent de machines à bail; 40 p. 100 ne participent à aucune utilisation en commun de machines. Comme la location et l'utilisation en commun de machines agricoles se pratiquent dans toute la province (tous les districts du syndicat du blé en rapportent l'usage général), les cultivateurs qui ne recourent ni à l'une ni à l'autre devraient y voir un moyen à leur disposition d'utiliser plus d'équipement sans augmenter leurs achats. Les cultivateurs devraient aussi examiner la possibilité de posséder en commun certaines machines.

Ceux qui achètent des machines à crédit s'adressent à la banque plutôt qu'aux autres prêteurs; environ la moitié d'entre eux empruntent aux termes de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. Cette mesure a été adoptée en 1944 afin de permettre d'emprunter aux cultivateurs incapables de le faire sans la garantie du gouvernement. Depuis, on a apporté quelques modifications aux conditions de prêts aux améliorations agricoles, portant à 10 ans la limite d'échéance et à $7,500 le montant maximum. L'intérêt est présentement de 5 p. 100. Cependant, si on a majoré considérablement le montant maximum et amélioré les conditions, la loi continue à moins favoriser l'achat d'outillage. Certains cultivateurs de l'échantillonnage proposent d'améliorer les dispositions de la loi qui n'accorde actuellement que trois ans pour le remboursement de prêts destinés à l'achat de machines, et rarement plus d'un an dans le cas de machines d'occasion; la loi permet d'emprunter au plus 75 p. 100 du prix d'achat des machines neuves jusqu'à concurrence de $7,500.

Comme les gros cultivateurs sont portés à utiliser les prêts destinés aux améliorations agricoles autant sinon plus que les petits cultivateurs, il semblerait que les banques ne s'intéressent pas suffisamment aux petits cultivateurs dont c'est pour garantir les emprunts que les prêts aux améliorations ont été établis. Le recours général aux prêts destinés aux améliorations agricoles pour l'achat de machines peut être la principale raison pour laquelle 16 p. 100 seulement des cultivateurs de l'échantillonnage empruntent pour acheter des machines des coopératives de crédit, lesquelles n'ont pas accès aux prêts destinés aux améliorations agricoles. Des représentants du mouvement coopératif ont, en d'autres occasions, proposé d'étendre aux coopératives de crédit les dispositions relatives aux prêts destinés aux améliorations agricoles; le syndicat du blé de la Saskatchewan propose de nouveau l'étude de cette question au Comité permanent.

Il fait peu de doute que si les cultivateurs possédaient de meilleurs ateliers de ferme et apprenaient à réparer les moteurs et s'initiaient aux méthodes d'atelier de mécanique, ils seraient plus à même de voir à l'entretien de la

machinerie et de l'équipement agricoles, d'acheter de l'équipement usagé et de réduire les pertes de temps dues aux pannes. Les cultivateurs participant à l'échantillonnage qui possédent une certaine formation technique donnent à entendre qu'ils ont de meilleurs ateliers que les autres et qu'ils achètent plus de machinerie d'occasion. Ils se montrent aussi un peu moins satisfaits de leur outillage, ce qui fait présumer qu'ils pourraient bien être plus à même de juger si une machine convient ou non. Certains disent que les fabricants devraient offrir aux cultivateurs un plus grand nombre de cours sur la réparation et l'utilisation de leur équipement. L'un d'eux propose le recours à la télévision les mois d'hiver afin d'enseigner les techniques d'atelier. Les gouvernements devraient aussi songer à étendre les programmes actuels destinés à aider les agriculteurs à recevoir durant l'hiver ce genre de formation.

Les cultivateurs échantillonnés critiquent vivement les pratiques de certains fabricants. Les représentants ne fourniraient pas un service suffisant, les dépôts des sociétés seraient fermés aux heures qui conviennent le mieux aux cultivateurs, les distributeurs ne pourraient aider à la réparation des machines ou donner des conseils, les engagements et les garanties ne seraient pas toujours ce qu'ils devraient être, ce qui donne à entendre que les sociétés devraient modifier leur ligne de conduite. Dans la plupart des cas, ce n'est pas la loi qui leur interdit de laisser ouverts les bureaux de leurs représentants et leurs ateliers de réparation le soir et durant la fin de semaine au cours des périodes saisonnières actives, mais plutôt leurs propres relations internes avec leurs employés. Elles devraient modifier elles-mêmes leurs méthodes. Si on a raison de se plaindre de ce que les représentants n'ont pas la formation voulue pour faire les réparations, les fabricants devraient se montrer plus exigeants à l'endroit de ceux qu'ils emploient comme représentants. La réduction du nombre de leurs représentations et leur consolidation pourraient les aider à améliorer la compétence de leur personnel. La consolidation aiderait certainement les fabricants à maintenir un meilleur stock de pièces de rechange.

Au sujet de la consolidation des installations des fabricants, il y a lieu de rechange. Peu se plaignent de la distance mais beaucoup, du manque de pièces de à l'échantillonnage doivent faire plus de 50 milles pour acheter des pièces de rechange. Peu se plaignent de la distance, mais beaucoup, du manque de pièces de rechange et de la qualité du service aux bureaux des représentants. D'après le rapport annuel pour 1960 du directeur du service de la machinerie agricole de la Saskatchewan, de qui, notamment, relèvent les permis des vendeurs de machines agricoles, depuis dix ans le nombre des vendeurs autorisés aurait peu varié, même si celui des agriculteurs a passé de 125,000 à 97,000. Il y a donc plus, non moins, de vendeurs par agriculteur. D'après les cultivateurs, s'il y en avait moins, le service et les installations seraient meilleurs.

On critique vivement les manuels que les fabricants fournissent avec l'équipement neuf. Si cette critique est fondée, une enquête sérieuse s'impose tant aux fabricants qu'aux organismes de réglementation de l'État. Selon plus de 70 p. 100 des cultivateurs interrogés, les manuels seraient incomplets, même tout à fait mauvais, d'après certains. Comme cette critique vient surtout de cultivateurs connaissant les techniques d'atelier, il y aurait lieu de penser qu'elle n'est pas sans fondement. Si les fabricants n'apportent pas à leurs manuels les améliorations proposées, le Comité devrait songer à demander au gouvernement de les y forcer.

Le sujet de la standardisation des pièces de machines agricoles n'est nouveau ni pour les membres du Comité ni, à la vérité, pour quiconque s'intéresse à l'agriculture au Canada. Selon les observations de certains des cultivateurs interrogés, la situation exigerait une action immédiate. Le Comité devrait pouvoir se procurer directement des fabricants des renseignements relatifs à leurs programmes d'uniformisation des pièces d'équipement en cours d'exécution. Le manque d'uniformisation des pièces même les plus simples en rend

la vente plus difficile aux fabricants, rend les réparations plus difficiles aux cultivateurs et contribue à maintenir très coûteux le maintien d'un stock suffisant d'équipement agricole.

Les deux tiers des cultivateurs jugent convenable leur machinerie. Les autres, qui semblent considérer leur machinerie insuffisante d'une façon ou de l'autre, en donnent plusieurs raisons. Certains se plaignent de la qualité et du fini des machines. Pour d'autres, celles-ci ne conviendraient pas à leur terre; elles sembleraient conçues pour le marché international où les conditions de culture sont bien différentes. On voudrait augmenter les installations d'essai et la recherche relative aux changements importants. Certains demandent de plus longues périodes pour faire l'essai eux-mêmes des machines neuves avant que le contrat de vente soit complété. Le syndicat du blé de la Saskatchewan recommande l'étude de ces avis aux membres du Comité, aux représentants des fabricants de machines et aux organismes du gouvernement qui s'intéressent actuellement à la recherche et à l'essai des machines.

Il y a quelques années, c'est à la suite d'une enquête analogue sur les machines agricoles, qu'a été formée la coopérative agricole de machines, *Canadian Co-operative Implements Limited,* dont l'activité s'étend aujourd'hui dans tout l'Ouest. Selon 34 agriculteurs interrogés, en accordant un meilleur appui à cette coopérative, on résoudrait certains de leurs problèmes. Une des propositions les plus directes à cet effet vient d'un cultivateur qui exploite huit quarts de section dans le district 14 du syndicat du blé. Il a dit:

> Si les cultivateurs achetaient leurs machines de leur propre organisation, la *Canadian Co-operative Implements Limited,* nous pourrions avoir un meilleur service de réparation, éliminer une distribution coûteuse et le dédoublement des modèles. Dans quelques années, tous les fabricants seraient disposés à traiter avec la coopérative et même impatients de le faire.

Le syndicat du blé de la Saskatchewan reconnaît qu'il ne suffit pas d'en parler pour que les cultivateurs encouragent davantage leur coopérative de machines agricoles. Ce sont des consommateurs à peu près comme les autres; ils veulent un choix le plus étendu possible et ils veulent exercer ce choix en toute liberté. Cependant, d'après l'expérience du syndicat, rien n'est plus apte à pousser les cultivateurs à encourager la coopérative que le défaut des fabricants de modifier sérieusement les méthodes critiquées dans le présent mémoire. La coopérative a démontré qu'elle peut vendre des machines tout à fait convenables à des prix inférieurs à ceux des fabricants privés et qu'elle peut même augmenter ses ventes d'une année à l'autre.

Le syndicat du blé de la Saskatchewan presse ses membres et tous les autres agriculteurs des Prairies d'examiner les services et les machines offerts par la coopérative avant de faire un achat. En encourageant davantage celle-ci, ils peuvent améliorer leur situation et pousser les autres entreprises à modifier leur ligne de conduite et leurs méthodes qui font présentement l'objet de critiques.

Le mandat de l'enquête paraît restreindre celle-ci aux prix. Voici les termes mêmes de la motion parlementaire: «que le comité permanent de l'agriculture et de la colonisation soit autorisé à enquêter sur les prix de la machinerie agricole et à faire rapport à la Chambre».

Le syndicat du blé de la Saskatchewan prétend qu'une enquête sur les prix seulement ne suffit pas; il soulève plusieurs problèmes qui concourent avec les prix au coût véritable d'achat et d'entretien d'une machinerie agricole suffisante. Certaines de nos observations indiquent l'orientation des modifications que les sociétés devraient faire, d'autres proposent des modifications à la ligne de conduite du gouvernement et d'autres encore recommandent aux agriculteurs d'accroître eux-mêmes leur activité dans le domaine de la coopérative afin de surmonter certaines de leurs difficultés.

Sommaire des vœux

En conclusion, le syndicat du blé de la Saskatchewan soutient que des mesures directes et indirectes dans ce sens contribueraient à la solution des problèmes que rencontrent les cultivateurs dans l'achat et l'entretien d'un outillage agricole convenable à des prix et à un coût véritable répondant à ses moyens, et formule les vœux suivants:

1. Que les fabricants de machines voient à réduire le prix des machines et des pièces de rechange en réduisant le nombre des modèles, en uniformisant les organes et les pièces de rechange des modèles, en éliminant les accessoires inutiles des machines, en consolidant leurs représentations et leurs dépôts de réparation, en améliorant leur service, ainsi que leurs installations et leur personnel;
2. Que les fabricants de machines améliorent leurs installations et leur personnel afin d'offrir des machines usagées mieux réparées et mieux rénovées;
3. Que les fabricants améliorent les manuels relatifs aux machines et offrent aux cultivateurs une meilleure formation sur les techniques d'atelier de ferme;
4. Que les fabricants prennent toutes les mesures nécessaires pour assurer un service le soir et durant la fin de semaine aux cultivateurs, surtout au cœur de la saison agricole;
5. Que le gouvernement fédéral examine de nouveau les textes législatifs et les pratiques relatifs au fonctionnement des prêts destinés aux améliorations agricoles afin que ces prêts puissent être utilisés au maximum par le cultivateur moyen, qu'il fasse modifier les dispositions de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles afin d'améliorer les prêts destinés à l'achat de machines neuves et usagées et qu'il étende les avantages de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles aux coopératives de crédit à des conditions analogues à celles offertes aux banques à charte.
6. Que les gouvernements fédéral et provinciaux revisent les dispositions législatives offrant aux cultivateurs des cours de formation sur l'utilisation de l'outillage et de l'équipement des ateliers de ferme et une aide financière aux cultivateurs qui souhaitent suivre un cours et sont en mesure de le faire;
7. Que les gouvernements et tous les agriculteurs, syndiqués ou non, étudient les moyens d'encourager la location commerciale, l'utilisation en commun et la propriété coopérative de machines agricoles, là et dans les conditions où la chose est possible et souhaitable; et
8. Que les cultivateurs encouragent eux-mêmes davantage la *Canadian Co-operative Implements Limited,* qui est leur propre coopérative de fabrication et de distribution de machines agricoles.

Respectueusement soumis,

Le syndicat du blé de la Saskatchewan

Le PRÉSIDENT: Merci Monsieur Gibbings.

Messieurs, nous allons maintenant commencer à interroger nos témoins. Avez-vous une question, Monsieur Rapp?

M. RAPP: Monsieur le président, permettez-moi d'abord de féliciter M. Gibbings de la communication si instructive qu'il nous a présentée.

Il me faut dire que c'est un des meilleurs mémoires qui nous ont été soumis, et je crois qu'il faut en attribuer en partie la paternité à notre nouveau président du syndicat du blé de la Saskatchewan, M. Charles Gibbings.

Charlie, devrais-je dire monsieur Gibbings, est originaire de la Saskatchewan; il s'est adonné à l'agriculture. Il a grandi avec le syndicat du blé de la Saskatchewan et, à moins que je ne fasse erreur, il a été cultivateur dans la région de Rosetown.

M. GIBBINGS: Je le suis toujours.

M. RAPP: C'est une excellente région, mais pas autant, je crois, que celle de Melfort-Tisdale.

M. HORNER (*Acadia*): Parlez-nous de Humboldt?

M. RAPP: Bien, aussi bonne, celle-là.

Monsieur le président, je suis pleinement d'accord avec les huit vœux formulés par le syndicat du blé de la Saskatchewan, et je pense que le Comité aurait intérêt à se concentrer là-dessus. Si nous le faisions, nous pourrions accomplir ce qu'on attend de nous.

Monsieur le président, c'est tout ce que j'ai à dire pour l'instant. Je vois qu'il ne reste que quelques minutes avant la séance à la Chambre.

M. GUNDLOCK: Monsieur le président, on a dit que le mandat n'était pas assez étendu. Je voudrais me permettre de le transgresser un instant.

Je voudrais poser une question au sujet de l'entreposage, parce que, somme toute, il y a une différence entre les coûts et les prix obtenus, en particulier en ce qui a trait aux quantités pour entreposage reçues par les élévateurs régionaux. A mon sens, il s'agit de frais importants pour les producteurs de céréales. Si ma mémoire ne me fait pas défaut, d'après un rapport annuel de la Commission du blé elle-même—je crois que les chiffres sont exacts et pourraient être confirmés par le rapport annuel de 1958-1959—l'entreposage payé aux élévateurs régionaux—qui entreposent chaque année à peu près les trois quarts de la récolte—s'élève à 11.9 p. 100, ce qui me paraît un pourcentage considérable, étant donné que la Commission du blé paie le blé au moyen d'emprunts et acquitte l'intérêt. Celle-ci convient que les élévateurs régionaux reçoivent chaque année 11.9 p. 100. Il ne s'agit pas de 11.9 p. 100 par boisseau, mais par dollar. A mon avis, c'est un pourcentage élevé sur des immobilisations qu'à vrai dire vous n'avez pas faites. Je voudrais qu'on me donne quelques précisions à ce sujet, d'autant plus que c'est le syndicat du blé lui-même qui a prétendu que le mandat n'était pas suffisamment étendu.

M. GIBBINGS: Monsieur le président, je signalerai, tout d'abord, que les observations formulées ici proviennent des cultivateurs qui les ont faites à l'occasion du questionnaire qui leur a été soumis.

Pour ce qui est des frais d'entreposage du blé, ils sont très élevés. Ils s'élèvent à un trentième de cent le boisseau par mois, soit 12c. par année.

M. GUNDLOCK: Vous estimez donc que l'état financier annuel de la Commission du blé renferme des inexactitudes?

M. GIBBINGS: Non, je veux dire que vous citez les frais fixes et non d'entreposage.

M. GUNDLOCK: Je cite les frais d'entreposage dans les élévateurs régionaux que je trouve dans chaque état annuel. J'ajouterai que je suis membre du syndicat, de la coopérative de machines agricoles et cultivateur.

LE PRÉSIDENT: Monsieur Gundlock, peut-être devrions-nous remettre ces questions au moment où les membres des Commissions du blé et des grains comparaîtront devant nous. Je pense que nous pénétrons dans un autre domaine pour l'instant plus ou moins étranger à l'enquête.

M. GIBBINGS: Puis-je ajouter que le cultivateur a le choix d'entreposer ses céréales à la ferme ou dans des élévateurs commerciaux et les cultivateurs qui font partie de notre organisation croient que, comme tous les frais qui s'ajoutent au coût véritable retombent sur eux, il est encore meilleur marché probablement de s'unir afin d'aménager ces installations le long des voies ferrées que d'aménager d'autres installations à la ferme.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, je suis d'accord avec M. Rapp quand il propose que nous nous en tenions au sommaire des vœux.

Je dirai que le vœu n° 4 m'intéresse beaucoup. Avez-vous quelques propositions que nous pourrions introduire dans notre rapport afin d'inciter les sociétés à améliorer leurs installations et leur personnel en vue d'offrir des machines usagées mieux réparées et mieux rénovées? Nous connaissons bien les méthodes des sociétés. Leur ligne de conduite est de vendre des machines neuves. Nous avons eu ici des représentants qui ont été abandonnés à eux-mêmes pour ce qui est du commerce des machines usagées. Les sociétés ne tiennent nullement à entretenir et réparer les machines usagées, et à les remettre en état d'être revendues.

Monsieur Gibbings, quel remède proposez-vous, quelle forme devraient prendre nos vœux afin de forcer les sociétés à faire cela? Je pense que c'est un point très important.

M. GIBBINGS: A mon avis, il faudrait que les territoires attribués aux représentants soient assez grands pour qu'il leur soit possible d'assurer économiquement ce genre de service.

M. MANDZIUK: La coopérative canadienne de machines agricoles assure-t-elle ce service?

M. GIBBINGS: Sauf erreur, elle ne l'assure pas en général. Elle dispose d'un certain nombre d'associations coopératives, qui lui servent de représentants mais qui ne sont pas outillées pour ce genre de travail. Le dépôt de la coopérative reçoit les machines et possède probablement d'autres distributeurs qui font quelques réparations, mais pas en général. D'après mon expérience, ceux qui vivent à proximité d'un village progressif, où se trouvent des représentants progressifs, peuvent se procurer un équipement d'occasion de bien meilleure qualité que ne le peuvent ceux qui vivent près d'un petit représentant. Je sais qu'il y a des objections à soulever contre la proposition.

M. HORNER (*Acadia*): Voulez-vous dire que dans certaines régions il n'y a pas assez de concurrence pour améliorer le commerce?

M. GIBBINGS: Je veux dire que certains distributeurs n'ont pas un territoire assez étendu.

M. MANDZIUK: Ils ne reçoivent certainement pas d'aide des sociétés dans ce domaine. Je crois bonne votre proposition. Mais comment un fabricant pourrait-il être forcé à assurer ce service, si les prix ne sont pas majorés?

M. GIBBINGS: Je pense que cela dépendra du distributeur. Je comprends l'attitude des fabricants, surtout sur ce point-ci, car plus les machines d'occasion durent longtemps, moins ils vendent de machines neuves. Vous vous placez au point de vue des cultivateurs, plutôt qu'au point de vue des fabricants.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous devons suspendre nos délibérations pour nous réunir de nouveau ici à deux heures et demie cet après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

VENDREDI 26 mai 1961

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je crois que nous avons quorum cet après-midi. Avant que nous commencions, M. Phillips aurait une correction à apporter au mémoire présenté ce matin.

M. PHILLIPS: Nous avons trouvé une erreur typographique à la page 51 (version anglaise) du volume II. Au tableau 27A, au bas de la page, la première ligne devrait donner: échantillonnage 774. Puis, sous la première colonne 16.1 p. 100; à la deuxième colonne, 25.3 p. 100; à la troisième colonne, 29.6 p. 100; à la quatrième colonne, 13.7 p. 100 et à la cinquième colonne, 15.3 p. 100.

M. SOUTHAM: Auriez-vous l'obligeance de répéter.

M. PHILLIPS: A la page 51 (version anglaise), volume II, au tableau 27A, à la première ligne, il faudrait remplacer 24.0 par 25.3. Le chiffre suivant est exact. Le quatrième chiffre devrait être 13.7, au lieu de 15.1. Le dernier chiffre, 15.3 au lieu de 15.2.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous allons interroger les témoins.

M. MUIR (*Lisgar*): A la page 16 du mémoire, je trouve:

> La dimension de la ferme détermine le calibre et le nombre des instruments dont a besoin le cultivateur.

Ensuite:

> Les compagnies de machines agricoles doivent elles aussi reconnaître l'existence d'une telle évolution et s'apprêter à fournir des machines perfectionnées dans des conditions qui répondent à la nouvelle situation.

Il y a, je pense, un peu de contradiction dans le mémoire, lorsque vous dites aux fabricants de machines qu'ils doivent s'adapter à certaines conditions nouvelles, tout en leur reprochant de présenter trop de modèles et d'apporter trop de changements aux modèles. Je me demande comment vous pouvez concilier quelque peu ces deux points de vue exprimés dans le mémoire.

M. GIBBINGS: A mon avis, il serait possible d'apporter les modifications requises par l'orientation nouvelle de la production sans modifier les modèles autant qu'on le fait actuelement. Vous avez dû constater vous-même par expérience, comme d'autres l'ont fait, que les modifications de modèles augmentent sans cesse. Par exemple, je me rappelle que la boîte modèle L est restée la même durant huit on neuf ans; puis, la boîte modèle LA n'a pas changé durant plusieurs années. Maintenant, tous les fabricants ont pris l'habitude, semble-t-il, de présenter un nouveau modèle beaucoup plus fréquemment que par le passé. Chacun, il est vrai, comporte des innovations, mais j'estime qu'on pourait faire les innovations destinées à répondre aux conditions nouvelles sans apporter autant de changements qu'on le fait.

M. MUIR (*Lisgar*): Il va sans dire que les fabricants prétendent que c'est pour répondre aux exigences de la clientèle et que c'est la situation qui détermine leur production et les changements de modèles. Reconnaissez-vous que les cultivateurs réclament plus de changements à leur tracteurs?

M. GIBBINGS: Non. Bon nombre de changements, en particulier les changements de modèles, résultent de la concurrence entre fabricants plutôt qu'ils ne répondent à des besoins particuliers des cultivateurs.

M. MUIR (*Lisgar*): J'incline à accepter aussi ce point de vue, mais pour vendre leurs produits les fabricants doivent tenir compte de la concurrence. La société qui ne le ferait pas, ne vendrait pas ses machines. Je me demande pourquoi il faut blâmer les fabricants, quand ils sont bien obligés de vendre leurs machines.

M. GIBBINGS: Nous comprenons que c'est la concurrence qui les pousse à agir ainsi mais, du point de vue du cultivateur, cela, croyons-nous, fait monter le coût de production.

M. MUIR (*Lisgar*): Y a-t-il une solution?

M. GIBBINGS: Non, à moins que les sociétés prennent les mesures nécessaires de leur propre chef. Il n'y a pas de mesure législative que je sache à laquelle on pourrait recourir pour leur forcer la main.

M. MUIR (*Lisgar*): A la page 19, vous abordez la question des camions neufs et usagés. Nous constatons qu'un bon nombre de petits cultivateurs achètent des camions d'occasion. Ne trouvez-vous pas que c'est logique? En effet, celui qui cultive une petite terre ne fait pas le même usage de son camion

qu'un gros cultivateur. De toute façon, l'immobilisation représentée par l'achat d'un camion neuf serait trop élevée pour l'utilisation qu'on en ferait. Moi-même, j'ai acheté un camion pour $700. C'est loin du prix d'un camion neuf. Je ne me sers de ce camion qu'une dizaine de jours par an. A $3,000, l'achat d'un camion ne serait pas justifié. Ne pensez-vous pas que c'est probablement ce qui explique pourquoi on achète tant de camions d'occasion?

M. GIBBINGS: C'est certainement une des causes. Il n'y a pas lieu d'en douter. En ce qui concerne la petite exploitation, non seulement pour ce qui est des camions, mais encore pour ce qui est des machines et de l'équipement, ce qui compte ce sont les pièces.

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois avoir lu quelque part dans votre mémoire que les camions de revente sont en meilleure condition que la moyenne des machines de revente.

M. GIBBINGS: Oui.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous l'expliquez en disant que les compagnies et les représentants d'automobiles sont bien équipés en ce qui concerne les réparations.

M. GIBBINGS: Oui, c'est la conclusion où nous en sommes arrivés à ce sujet.

M. MUIR (*Lisgar*): Ma dernière question porte sur la standardisation. Le Comité s'est vivement intéressé à cette phase de l'audience. Nous constatons que beaucoup des machines qui sont fabriquées ou importées au Canada le sont dans des conditions telles que la standardisation des pièces échappe en grande partie à notre autorité. Pourriez-vous nous dire comment le Comité réussirait à amener les fabricants à s'intéresser sérieusement à la situation?

M. GIBBINGS: Je crois que les fabricants sont influencés par l'opinion de ceux qui utilisent leur équipement. Par exemple, nous pensons que notre communication se révélera aussi utile à eux qu'à vous, parce qu'elle exprime l'opinion actuelle du cultivateur au sujet du genre de service, de l'uniformisation, etc. Une demande suffisante provenant des producteurs pour ce genre d'uniformisation agira sur les fabricants. Je reconnais les problèmes que pose la standardisation, lorsque les machines sont fabriquées dans plusieurs pays et importées ici. J'estime aussi que les fabricants pourraient faire bien des choses dans ce domaine, s'ils le voulaient vraiment, même en ce qui concerne les roulements, par exemple. Actuellement un grand nombre de roulements sont interchangeables entre machines agricoles et automobiles, entre camions et automobiles, mais chaque compagnie les inscrit sous un numéro différent. Si seulement chaque pièce interchangeable portait le même numéro dans chaque catalogue de pièces, ce serait déjà beaucoup. Si un distributeur manquait d'une certaine pièce, on pourrait alors la trouver chez un autre. Cela serait très utile à l'acheteur.

M. MUIR (*Lisgar*): Je le crois. Nous voyons aussi dans les communications des fabricants qu'il leur arrive souvent d'acheter leurs roulements, roulements d'acier, etc., de la même compagnie. Si ces roulements portaient le même numéro, ce serait utile.

M. HORNER (*Acadia*): Une compagnie ne met-elle pas le même numéro sur ses roulements?

M. GIBBINGS: Oui, mais les fabricants de machines les numérotent aussi.

M. HORNER (*Acadia*): Supposons que je sois cultivateur et que j'aie besoin d'un roulement Timken de tel ou tel numéro, le distributeur, après quelque recherche, pourrait peut-être découvrir que ce roulement est le même qu'un autre.

M. MUIR (*Lisgar*): Une compagnie canadienne a dit qu'elle avait tenté de faire de la standardisation, mais que la variété s'imposait si souvent dans le cas, notamment, de faucilles, et le reste, pour adaptation à différentes conditions de travail que, selon elle, on ne pouvait uniformiser que jusqu'à un certain point. En convenez-vous?

M. GIBBINGS: Je conviens qu'on ne puisse dépasser un certain point, mais je pense qu'on pourrait aller bien plus loin qu'on ne l'a fait jusqu'ici.

M. HORNER (*Acadia*): Ma première question porte sur la page 2. Ont déjà comparu devant nous trois des plus importantes compagnies de machines agricoles au Canada, sans aucun doute, l'*International Harvester*, la *Massey-Ferguson* et la *John Deere*. La page 2 parle de l'importance et des progrès du syndicat du blé de la Saskatchewan, entreprise considérable dans l'Ouest du Canada. On ne peut le nier. Je me demande si ce qui est évident chez les grandes compagnies de machines agricoles l'est aussi dans cette grande entreprise. Voici ma première question à ce sujet. Je vois qu'une comparaison directe n'est peut-être pas possible. De toute façon, les fabricants de machines qui ont comparu jusqu'ici ont tous dit qu'ils s'efforcent continuellement depuis des années d'embaucher plus d'hommes à salaire qu'à l'heure. Et cela pour plusieurs raisons: à cause de la recherche accrue, d'une plus grande stabilité, et ainsi de suite. La même chose s'appliquerait-elle dans le cas du syndicat du blé de la Saskatchewan? Est-il manifeste que celui-ci s'efforce, depuis des années, soit à son siège social, soit à la tête des Lacs, soit dans les ports, comme Vancouver, d'embaucher ses hommes à salaire plutôt qu'à l'heure?

M. GIBBINGS: Il n'y a pas eu beaucoup de changement sous ce rapport. Nous embauchons au mois notre personnel de bureau et d'élévateur régional, comme vous le savez, leur payant un salaire mensuel. Nous payons à l'heure ceux qui travaillent durant les mois d'été, leur occupation souvent n'étant pas à plein temps. On travaille durant les mois d'activité; l'hiver, lorsque la navigation cesse sur les lacs, il y a moins d'ouvrage et le personnel est réduit.

M. HORNER (*Acadia*): Certains fabricants ont révélé leurs bénéfices, qu'ils ont comparés aux immobilisations et aux ventes nettes. Nous n'ignorons pas que l'an dernier le syndicat du blé de la Saskatchewan a réalisé en bénéfices cinq millions, ou à peu près. Quel pourcentage des immobilisations cela représente-t-il?

M. GIBBINGS: Nos immobilisations totales s'établissent à 80 millions environ. Votre chiffre est celui de nos bénéfices avant les impôts. Je vois que beaucoup de fabricants de machines déclarent leurs bénéfices, impôts payés. Le chiffre que vous citez vient avant les impôts.

M. HORNER (*Acadia*): Si je comprends bien, les actionnaires paient l'impôt, lorsque les dividendes leur sont attribués. Je suis membre du syndicat du blé de l'Alberta.

M. GIBBINGS: C'est juste. Le dividende, une fois touché par le destinataire, est considéré comme revenu, qu'il soit sous forme d'argent comptant ou de crédit.

M. HORNER (*Acadia*): Ainsi, vos bénéfices s'élèveraient à environ 7 p. 100 de vos immobilisations?

M. GIBBINGS: Oui, c'est exact pour ce qui est des opérations récentes.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 4, vous citez des observations que vous a faites un cultivateur de la Saskatchewan et qui me rappellent beaucoup la citation que j'ai insérée il y a deux ans dans un discours à la Chambre des communes.

M. GIBBINGS: Ce devait être exact.

M. HORNER (*Acadia*): En toute justice pour les fabricants de machines, il se peut, admettons-le, que des améliorations aient été apportées aux moissonneuses-batteuses de 1947 à 1960.

M. GIBBINGS: On ne le nie pas.

M. HORNER (*Acadia*): Vous conviendrez donc de ceci: la moissonneuse-batteuse que le cultivateur reçoit en 1960 est peut-être un peu meilleure que celle qu'il recevait en 1947.

M. GIBBINGS: Oui.

M. GUNDLOCK: J'ai été surpris d'entendre l'autre jour le témoin d'une compagnie de machines dire que la puissance d'outillage analogue n'avait varié que d'un très petit pourcentage depuis dix ans. J'ai été surpris que la différence soit si minime, en comparaison, par exemple, d'un tracteur de 1939. Franchement, je n'ai pas eu le temps de parcourir tout le mémoire, mais je me demande si vous n'avez pas quelques précisions à ce sujet.

M. GIBBINGS: Non, nous n'en avons pas. Cela se peut, bien que je me demande parfois si la puissance est aujourd'hui de la même dimension qu'auparavant.

M. GUNDLOCK: Quoi qu'il en soit, elle est mesurée de la même façon.

M. CLANCY: Je voudrais revenir sur la question de standardisation, ainsi que sur l'épreuve des machines. Nous avons entendu parler d'uniformisation. Votre entreprise estime-t-elle que si je conduis un camion commercial, je devrais profiter du même dégrèvement d'impôt que le cultivateur?

M. GIBBINGS: C'est une question de politique à laquelle le Comité, je pense, est plus en mesure de répondre que moi.

M. CLANCY: Je voulais simplement une opinion. Vous avez aussi parlé de distributeurs. Je suis d'accord avec vous. Les petits distributeurs ne disposent pas des mêmes installations que les gros, et ce sont ces derniers qui s'emparent du marché. Avez-vous quelques propositions? Un gros distributeur peut faire très rapidement des modifications et de l'uniformisation; un petit distributeur en est incapable. Vous proposez donc de fait que les représentations soit réparties par régions ou par zones de peuplement et rendues rigides, de sorte qu'un distributeur ne puisse vendre ailleurs. Vous allez créer un monopole; selon vous, le monopole pourra être contenu aussi longtemps que le service sera assuré. Mais qui décidera si le service est assuré?

M. GIBBINGS: Je répéterai que l'acheteur sera juge. Le cultivateur achète souvent de l'équipement non pas tant à cause des prix qu'à cause du service qu'il sait pouvoir attendre du distributeur. S'il apprenait que le représentant d'une compagnie n'assurait pas un service aussi bon, il déciderait à qui accorder sa commande. Les compagnies de machines, désireuses d'étendre leurs ventes le plus possible, verront, et je pense qu'elles le font occasionnellement, à ce que le distributeur assure un service convenable, ou elles accorderont à un autre la représentation.

M. CLANCY: En d'autres termes, croyez-vous que la double représentation soit la solution?

M. GIBBINGS: Nous avons déjà une multiplicité de représentations.

M. CLANCY: Par double agence, je veux dire que l'entreprise ne se limite pas à Massey ou à Case. Quand elle est assez importante, elle peut en englober tout un groupe. Autrement dit, l'activité de tout autre négociant de la région est supprimée dans un rayon de 50 milles.

M. GIBBINGS: Je ne formulerai jamais pareille recommandation, et je ne l'ai d'ailleurs pas fait. Si l'acheteur doit avoir le choix—qu'il devrait d'ailleurs avoir, à mon avis—toutes les catégories d'outillage ne doivent pas se trouver chez un seul, mais plusieurs marchands peuvent représenter chacun une marque d'équipement agricole.

M. CLANCY: On a cependant prouvé que l'agence double est très compétente et donne toute satisfaction à ses clients, ainsi qu'un service garanti.

M. GIBBINGS: Si elle fournit un service garanti, c'est différent. Mais je ne suis pas certain qu'il soit possible de garantir un service de cette façon. Si vous affirmez qu'on peut le faire, je suis prêt à l'accepter.

M. CLANCY: Je ne puis dire qu'il s'agit d'un état de choses général. Mais je connais des cas où il en est ainsi.

M. FORBES: Vos employés, c'est-à-dire ceux des élévateurs de blé mis en commun en Saskatchewan appartiennent-ils à des syndicats ouvriers? Dans le cas de l'affirmative, croyez-vous que le fait d'être membre d'un syndicat augmente les frais d'exploitation?

M. GIBBINGS: Oui, nos employés sont syndiqués. Nous avons un grand nombre de syndicats. Le personnel des élévateurs ruraux au bureau central et dans les campagnes ont, pour commencer, formé leur propre syndicat, qui porte le nom d'«Association des employés de la mise en commun du blé de la Saskatchewan». Ils sont maintenant affiliés avec le Congrès du travail du Canada. Je crois que nous payons un salaire moyen plus élevé que nos concurrents. Ce n'est pas particulièrement à cause du syndicat, mais je crois qu'en moyenne nous recevons à nos élévateurs un volume plus considérable de grain que nos concurrents. Nous rémunérons donc nos employés en tenant compte, d'une façon générale, du travail qu'ils accomplissent. En conséquence, nos salaires sont plus élevés. Je ne dirais pas que notre rémunération est plus élevée en conséquence de la formation du syndicat.

M. FORBES: Depuis que vos employés sont membres du syndicat, leur salaire a-t-il été relevé?

M. GIBBINGS: Non, nous n'avons négocié aucun accord sur les traitements et salaires depuis leur affiliation au Congrès du travail du Canada.

M. HORNER (*Acadia*): Vos salaires tendent plutôt à être élevés. Quand la recette sur le grain est importante, l'employé reçoit davantage que lorsqu'elle est faible?

M. GIBBINGS: Nous prenons pour point de départ un salaire minimum, en tenant compte du principe de l'accélération de la récolte.

Le PRÉSIDENT: Puis-je rappeler au Comité que nous examinons les prix des machines agricoles, et non les opérations intérieures des cultivateurs de blé de la Saskatchewan.

M. FORBES: Oui, mais il ne faut pas oublier que les entreprises de machines agricoles ont comparu au Comité pour nous signaler à plusieurs reprises que le coût de la main-d'œuvre avait augmenté. C'est la question que j'essaye de déterminer en m'adressant à d'autres sources que les entreprises de machines agricoles.

M. GIBBINGS: Le coût de la main-d'œuvre a augmenté. Il n'y a aucun doute à ce sujet.

M. FORBES: Dans le résumé de vos recommandations, sous le n° 5, vous dites ensuite:

> Que le gouvernement fédéral examine de nouveau les textes législatifs et les pratiques relatifs au fonctionnement des prêts destinés aux améliorations agricoles afin que ces prêts puissent être utilisés au maximum par le cultivateur moyen, qu'il fasse modifier les dispositions de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles afin d'améliorer les prêts destinés à l'achat de machines neuves et usagées et qu'il étende les avantages de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles aux coopératives de crédit à des conditions analogues à celles offertes aux banques à charte.

J'étudiais, l'autre jour, les recommandations de la Commission royale de l'agriculture et de la vie rurale. A la page 10 du résumé publié sous forme de brochure, je trouve le passage suivant:

> Certains témoignages permettent de conclure que la facilité avec laquelle on peut se procurer des prêts destinés aux améliorations agri-

coles et la suppression de toute responsabilité financière pour le marchand d'outillages agricoles, a eu dans une certaine mesure, pour résultat, une mécanisation exagérée par rapport à la superficie dont disposent les petits cultivateurs.

Comment ces deux opinions peuvent-elles s'accorder?

M. GIBBINGS: Il se pourrait bien que certains cultivateurs aient un surcroît d'immobilisations sous forme de machines, ce qui en conséquence des possibilités de crédit dont ils disposent, peut bien constituer un des éléments du problème. D'autre part, il n'y a peut-être pas assez de crédit disponible pour permettre à chaque cultivateur d'obtenir tout l'équipement qu'il devrait avoir: ou encore, il reçoit peut-être les crédits nécessaires par l'entremise des services chargés de la mise en application de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. Je crois que le montant global qu'on peut se procurer par ces services vient d'être récemment augmenté, ce qui permet de conclure que la demande dépassait le montant global dont on disposait auparavant. C'est possible. D'autre part, certains pourraient avoir de trop fortes immobilisations. Je crois qu'on relèvera également dans le rapport, si ma mémoire ne me fait pas défaut, la proposition tendant à ce que les banques donnent à leurs gérants une formation qui les mettrait mieux en mesure de donner des conseils raisonnables à ceux qui demandent un prêt.

M. GUNDLOCK: J'espère qu'ils ne deviendront pas plus sévères encore.

M. GIBBINGS: Voici ce que disent les banques avec lesquelles j'ai examiné la question: dans les régions où il y a plus d'une banque, il arrive que, si une institution essaie de donner ce genre de conseil, c'est-à-dire de faire comprendre au cultivateur que la moissonneuse-batteuse, par exemple, qu'il a l'intention d'acheter, est plus considérable qu'il ne faut pour son exploitation et lui refuse le prêt pour cette raison, ou bien l'invite à demander un montant moins important—le cultivateur en question s'adresse à la concurrence, s'il y a une autre banque dans la région, et en obtient le prêt voulu. Les restrictions que certains gérants de banque voudraient imposer à l'acheteur se rattachent donc à la concurrence, qui l'empêche d'agir ainsi et de faire quand même un prêt.

M. FORBES: Vous développez ce point dans vos recommandations ici, en disant que vous voudriez étendre les possibilités offertes aux coopératives de crédit aux termes de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, à des conditions analogues à celles qu'on peut obtenir selon le principe de l'achat-location. Je suppose que vous connaissez bien le fonctionnement des coopératives de crédit, et que vous êtes bien au courant de leurs taux d'intérêt et de la façon dont on les applique. Êtes-vous d'avis qu'il y aurait moyen de rattacher cette façon de procéder aux coopératives de crédit? D'abord, celles-ci ne prêtent pas d'argent à 5 p. 100.

M. GIBBINGS: Non. Mais si elles avaient une garantie contre les pertes, comme celle que prévoit la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, elles le feraient peut-être. Si je comprends bien le problème qui se pose au sujet de la surveillance exercée sur les coopératives de crédit, c'est qu'elles ont été fondées aux termes des lois provinciales. Il est donc impossible de leur appliquer les termes de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, qui est une mesure fédérale. On devrait procéder à certaines modifications de la structure des coopératives de crédit, ou de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, pour rendre la chose possible.

M. FORBES: Si vous en connaissez le moyen, je voudrais bien que vous nous donniez quelques détails. Récemment encore, un bill a été déposé à ce sujet. A mon avis, le nombre des députés qui savaient comment on pouvait s'y prendre aux termes de la loi sur les coopératives de crédit, n'était pas très considérable.

M. GIBBINGS: Je crois qu'on pourrait y arriver, si les garants des prêts consentis par les syndicats agricoles étaient prêts à courir le risque sans la même mesure de surveillance sur les coopératives de crédit que sur les banques. Si l'on est d'avis qu'il ne serait pas opportun de consentir le même genre de crédit que celui prévu par la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles sans procéder à des modifications de cette dernière mesure, j'estime qu'il faudrait le dire et qu'il serait alors possible de procéder aux modifications nécessaires de la structure des coopératives de crédit. La même chose vaut non seulement pour les prêts destinés aux améliorations agricoles, mais pour d'autres prêts garantis par le gouvernement, à l'exclusion des coopératives de crédit.

M. FORBES: Je ne crois pas que les banques limitent les prêts parce qu'elles manquent de fonds. Il me semble que leur attitude dépend uniquement de la possibilité qu'a le cultivateur de rembourser le montant. Je ne vois pas pourquoi il faudrait plus particulièrement étendre la mesure aux coopératives de crédit.

M. GIBBINGS: A un moment donné, il y a quelques années, les banques manquaient, à ce qu'elles disent, de fonds et ont appliqué des restrictions aux prêts destinés aux améliorations agricoles.

M. HORNER (*Acadia*): C'était au mois d'août 1959. Si je comprends bien, les coopératives de crédit prêtent de l'argent à un taux d'intérêt variable qui se situe entre 8 et 12 p. 100, et qui varie également selon la coopérative. Si je me trompe à cet égard, je vous prie de me corriger.

M. GIBBINGS: Elles ont, en effet, des taux d'intérêt divers.

M. HORNER (*Acadia*): La loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles prévoit 5 p. 100 d'intérêt sur les prêts. Si je me mets, par exemple, à la place d'une coopérative de crédit et si j'avais de l'argent à prêter à 8 ou 12 p. 100, je ne tiendrais pas beaucoup à relever de dispositions m'obligeant à prêter de l'argent à 5 p. 100. Je me souviens que le ministre des Finances, lorsque la question a été soulevée à propos de l'examen d'une mesure législative, a déclaré que nous n'avions eu aucune demande de la part des coopératives de crédit elles-mêmes en vue de pouvoir prêter à ce taux d'intérêt si bas. C'est, je crois, l'argument qui compte. Avez-vous eu quelques demandes précises des coopératives de crédit en vue de pouvoir profiter du règlement relatif aux prêts destinés aux améliorations agricoles?

M. GIBBINGS: De la part des plus importantes, oui. Le taux d'intérêt que vous avez mentionné suffit d'habitude à défrayer également l'assurance du prêt. Ces frais sont compris dans le taux d'intérêt. Sauf erreur, il s'agit d'environ 1.3 p. 100, ou à peu près. Les coopératives les plus importantes disposent fréquemment de capitaux excédentaires. Elles les déposent généralement à la Société coopérative de crédit, pour le moins en Saskatchewan. La coopérative de crédit nous prête, par exemple, de l'argent à des taux qui ne sont pas plus élevés que les prêts en vertu de la mesure sur les améliorations agricoles. Les coopératives ont donc des disponibilités qui leur permettraient de consentir, à certaines conditions, des prêts de cette nature, une de ces conditions étant, à mon avis, la garantie. Je reconnais, comme vous, que toutes les coopératives de crédit ne possèdent pas d'excédent de capitaux.

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez dit que si les coopératives de crédit bénéficiaient de la garantie, elles seraient peut-être enclines à consentir des prêts à 5 p. 100? Les pertes des coopératives de crédit sont-elles élevées?

M. GIBBINGS: Non.

M. HORNER (*Acadia*): Alors pourquoi cette garantie serait-elle nécessaire? Je crois qu'elle ne représente qu'un dixième p. 100 du montant global.

M. GIBBINGS: Si j'étais prêteur, une garantie de cet ordre exercerait sur moi une certaine influence.

M. HORNER (*Acadia*): Elle semble relativement insignifiante.

M. GIBBINGS: Elle s'étendrait fréquemment à toute la perte.

M. HORNER (*Acadia*): Mettons que le montant global du prêt soit de $1,000, et que la garantie du gouvernement représente un dixième p. 100—voici le texte à la page 4 du rapport annuel de la Commission des prêts destinés aux améliorations agricoles.

M. GIBBINGS: Il s'agit de l'ensemble des prêts.

M. FORBES: A mon avis, c'est là quelque chose de très important du point de vue de l'outillage agricole. Nous avons affaire à des entreprises d'outillage agricole qui ont déclaré avoir leur propre service de prêt, où le coût d'un emprunt pour le cultivateur revient parfois à 11 p. 100. Si ces derniers pouvaient se procurer des prêts à un taux d'intérêt de 5 p. 100, le prix total de leurs machines agricoles serait très différent.

M. TARDIF: Ces 11 p. 100 par an se rapportent-ils au montant global?

M. FORBES: Oui.

M. SOUTHAM: Nous avons beaucoup parlé du crédit agricole et des divers régimes que nous avons. Je vous demanderais si, à votre avis, le maximum de $7,500, actuellement prévu par la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles suffit à défrayer les diverses modifications nécessaires dans une entreprise agricole rentable de quelque importance. Ou, le gouvernement voudrait-il, d'autre part, y jeter un coup d'œil pour voir s'il ne vaudrait pas mieux relever ce plafond? Avez-vous quelque opinion à exprimer qui nous fasse savoir si vous le jugez suffisant ou non?

M. GIBBINGS: D'après moi, le maximum a été récemment relevé.

M. SOUTHAM: On l'a fait passer de $5,000 à $7,500. Cette augmentation semble-t-elle suffisante compte tenu de l'expansion économique du cultivateur?

M. GIBBINGS: A la lumière du prix toujours croissant des machines et du matériel agricoles, ainsi que des autres usages qu'on pourrait faire des prêts destinés aux améliorations agricoles, je crois que le plafond devrait être relevé, peut-être à $10,000.

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois que vous avez pu relever, dans votre questionnaire, que le montant moyen placé en outillage agricole est d'environ $9,000.

M. GIBBINGS: Non. C'était le chiffre qui se rapportait aux cercles de gestion d'exploitation existant à l'heure actuelle.

M. MUIR (*Lisgar*): C'est-à-dire aux entreprises agricoles mieux situées.

M. GIBBINGS: Oui.

M. MUIR (*Lisgar*): Croyez-vous que $7,500 représentent une assez bonne proportion d'un placement de $9,000?

M. GIBBINGS: Oui, en ce qui concerne l'outillage agricole. Mais il y a d'autres emplois pour les prêts destinés aux améliorations agricoles.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, je voudrais saisir cette occasion pour féliciter M. Gibbings et ses fonctionnaires du mémoire qu'ils ont rédigé. Il se fonde surtout sur un questionnaire qu'on avait envoyé à 887 cultivateurs. A mon avis, c'est très important. En effet quand nous avons institué le Comité et établi son mandat, nous avions surtout le souci d'obtenir chez les cultivateurs un échantillonnage d'opinions. Dans le mémoire en question, nous avons examiné l'avis exprimé par approximativement 9 ou 10 p. 100 des cultivateurs de la Saskatchewan, qui est une des principales régions agricoles du Canada.

Plusieurs données que nous a fournies ce questionnaire m'intéressent. Une d'elles, c'est que certains des cultivateurs mieux situés, en raison de leur formation technologique, avaient formulé d'assez graves critiques au sujet du modèle et de la qualité des machines qu'on leur fournissait. En raison de

leurs connaissances technologiques, ils étaient mieux en mesure de se former une opinion. Je reviens ainsi à notre débat précédent au sujet de la qualité de l'outillage agricole et des essais auxquels on le soumet. Je remarque, que dans les huit recommandations formulées aucune n'a trait à l'amélioration éventuelle aux installations d'essai, comme celles que nous avons en Saskatchewan, par exemple. On n'y trouve aucune proposition tendant à leur donner plus d'ampleur, ni à encourager l'aide fédérale afin d'établir un régime d'envergure nationale. Quelles seraient vos propositions dans ce sens?

M. GIBBINGS: Je dirais qu'il serait souhaitable d'avoir autant d'essais que possible dans les régions où les machines doivent être utilisées. J'admets, comme vous, que les circonstances varient déjà beaucoup dans la même province. Je dirai qu'il serait peut-être souhaitable d'augmenter les possibilités d'essais sur le plan provincial, et de prévoir des installations à cette fin dans chaque région.

Un des griefs que nous avons pu relever dans les réponses au questionnaire, et qu'on a, je crois, déjà mentionné au cours de nos délibérations c'est que les machines sont fabriquées de façon à pouvoir répondre à une grande variété de conditions agricoles dans une région très vaste.

Même avec tous les essais auxquels se livre l'industrie des machines agricoles, il devient de plus en plus difficile d'éprouver une machine, en tenant compte de toutes les circonstances, avant qu'elle soit mise sur le marché. Je ne doute pas que les sociétés intéressées ont autant que quiconque le souci de mettre au point une machine qui fera le travail dans n'importe quelles conditions. A mon avis, plus on fera d'essais, plus les machines fournies à nos cultivateurs seront bonnes. Je crois aussi qu'en fin de compte, cette façon de procéder sera à l'avantage des fabricants.

M. SOUTHAM: Si l'on en croit certains témoignages, on soupçonne l'existence de pratiques clandestines dans l'industrie des machines agricoles, comme dans d'autres. On a aussi formulé certaines accusations d'après lesquelles les entreprises d'outillage agricole ajoutent des dispositifs superflus, dont on n'a aucunement besoin. Je me demande si c'est dans ce sens que nous pourrions recommander une intensification des essais, afin de permettre à ceux qui vérifient les machines en question de déterminer si elles comportent des éléments qui les rendront bientôt désuètes, et peut-être aussi de faire certaines recommandations à cet égard. Les entreprises rivalisent tout le temps les unes avec les autres, et c'est à qui fera sortir le plus de nouveaux modèles. Pour ma part, il me semble qu'il y a ici quelques points faibles qu'il y aurait lieu d'examiner.

M. GIBBINGS: Je suis d'accord avec vous. J'estime que cette pratique qui consiste à introduire un élément qui devient vite désuet existe effectivement. Cette tendance se reflète dans la multiplicité des nouveaux modèles. Pour en revenir à la brochure qu'a citée tout à l'heure M. Forbes, on offrait à ce moment-là, en Saskatchewan, 75 modèles de tracteurs aux producteurs agricoles. C'est un nombre extraordinaire, si l'on considère l'homogénéité du procédé de production dans nos provinces. Il me semble que les frais que cause la mise au point d'un pareil nombre de modèles et leur réparation, sans même parler des services réguliers requis, influent, en fin de compte, considérablement sur le prix. La question de savoir comment réglementer cet état de choses étant donné la concurrence qui existe entre les diverses sociétés au sujet des agences de vente, est tout à fait différente.

M. SOUTHAM: Nous avons eu un débat assez considérable au sujet de l'agrandissement des diverses agences de façon à ce qu'elles servent mieux les cultivateurs et permettent un meilleur entretien de l'outillage. Pensez-vous, que nous ayons atteint le point de saturation dans l'établissement de ces agen-

ces, ou devrions-nous aller plus loin encore? Nous avons déjà parlé des 50 milles que le cultivateur veut bien faire en voiture pour obtenir le service voulu.

M. GIBBINGS: Je sais que ce n'est pas là une proposition très bien vue par le marchand, mais c'est au producteur que nous pensons. A mon avis, le producteur obtiendrait de meilleurs services si l'on consolidait davantage les agences d'outillage et les ateliers de réparation de machines agricoles. Ce que je trouve intéressant, dans les réponses à notre questionnaire, c'est que les cultivateurs ne se plaignent pas d'avoir à se déplacer assez loin pour faire faire des réparations et obtenir des pièces détachées. Leurs griefs visaient l'impossibilité de se les procurer. Cet état de choses est dû à deux facteurs différents. Le premier, c'est que l'agence en question peut ne pas avoir la pièce demandée. L'autre grief, c'est que l'agence la plus proche n'était souvent pas ouverte quand ils y arrivaient. Voilà, à mon avis, les deux points dont on se plaint, et non celui d'avoir à se déplacer assez loin.

M. HORNER (*Acadia*): Les marchands d'instruments agricoles nous ont soumis des tableaux qui se rapportaient aux vendeurs et aux diverses régions. J'ai surtout trouvé intéressant un de ces tableaux qui indiquait le rayon d'action moyen pour les différentes provinces du Canada. En Saskatchewan, le rayon moyen qui représente une région d'affaires était de 24.3 milles, soit le plus long de toutes les provinces du Canada. Diriez-vous que c'est à peu près exact?

M. GIBBINGS: Je ne saurais citer la distance dans les autres provinces. Mais je suis sûr que ces chiffres sont à peu près exacts pour la Saskatchewan.

M. HORNER (*Acadia*): Diriez-vous que ce chiffre de 24.3 milles est à peu près juste?

M. GIBBINGS: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Et que cette distance pourrait peut-être même s'accroître?

M. GIBBINGS: Peut-être.

M. GUNDLOCK: Mes questions ne sont pas dans le même sens. Je remonterai à celle qu'on a posée au sujet de la puissance. Il me semble que d'après vous, on pourrait recourir à des méthodes différentes d'essai.

M. GIBBINGS: Ce n'était qu'une facétie. Je ne voulais pas vraiment dire qu'on avait changé les normes d'essai. Toutefois, j'estime que bon nombre de tracteurs ont des moteurs trop puissants pour le genre d'équipement qu'y accrochent les cultivateurs.

M. GUNDLOCK: Trop puissants?

M. GIBBINGS: Oui.

M. GUNDLOCK: On dit qu'aujourd'hui le prix par cheval ne dépasse que dans une très petite proportion l'ancien taux d'il y a, je crois, dix ou douze ans. C'est une affirmation assez surprenante.

M. GIBBINGS: En effet. Je dois dire que nous n'avons établi aucun calcul qui mettrait le coût en rapport avec le nombre des chevaux. Mais le calcul qu'on a fait là est sans doute exact.

M. KORCHINSKI: Au lieu de me conformer à la façon de procéder des préopinants, je formulerai certaines critiques au sujet de la proposition de M. Gibbings. En effet, vous dites, à la page 56 du volume 2 de votre rapport, que la majorité des cultivateurs qui ont formulé des propositions ou des griefs ont déclaré que les prix de l'outillage agricole et des pièces détachées étaient trop élevés.

M. GIBBINGS: Oui.

M. KORCHINSKI: Or, il me semble que l'intérêt que porte votre organisme au prix de l'outillage agricole ne le cède pas au nôtre, ici. Nous avons donc le devoir d'établir d'une façon ou d'une autre ce qu'il en est. Je ne vois rien dans votre mémoire, monsieur, qui puisse nous donner une idée sur la façon d'accomplir ce que nous voulons. Je crois que c'est là un des principaux griefs. Nous avons là 887 cultivateurs de 16 différentes régions qui formulent ces propositions. Or, voici un des principaux problèmes qui se posent. En consultant vos recommandations, je trouve, par exemple, la proposition de prévoir des services le soir et en fin de semaine, pour les cultivateurs. Toutefois, je crois que vous serez d'accord avec moi pour dire que, si on leur offrait ces services, ils devraient, en fin de compte, payer davantage. Il en résulterait de plus grandes dépenses d'outillage pour l'agriculteur s'il veut empêcher cette agence de machines agricoles de fermer ses portes, et ainsi de suite.

Et qu'est-ce que je trouve encore? Une autre proposition tend à ce que les cultivateurs favorisent dans une plus grande mesure les opérations de la *Co-operative Implements Limited*? J'en ai déjà parlé, et je voudrais bien entendre vos observations à ce sujet. Si c'était la bonne solution, pourquoi n'avons-nous pas, en tant que cultivateurs, donné davantage notre appui à la C.C.I.L.? Comme je l'ai déjà mentionné, je suis allé, à plusieurs reprises, d'un marchand à l'autre, pour essayer de savoir où je pouvais me procurer une certaine machine à meilleur compte. Or, si je ne puis l'acheter meilleur marché, je me demande pourquoi on n'a pas pu m'offrir de meilleures conditions.

Une autre chose que vous proposez, c'est de prévoir, peut-être, davantage des services mécaniques et autres choses du même ordre. Là encore il me semble que pareil service se traduirait par de plus grosses dépenses.

Tout ce que propose votre mémoire, excepté la normalisation, se traduirait par des dépenses accrues. Or, je sais que vous vous en préoccupez tout autant que nous et que votre organisme l'a prouvé à plusieurs reprises.

Si je puis m'exprimer ainsi, vous n'avez aucune recommandation déterminée à faire, et dans ce cas, comment peut-on s'attendre que nous trouvions une solution sans votre appui?

Une autre proposition que vous faites, et qui figure à la page 56, consiste en ce que le distributeur ait en magasin des pièces détachées pendant de plus longues périodes de temps. Là encore, il en coûterait davantage.

La recommandation nº 3 a trait à la normalisation, et c'est l'une de celles que j'approuve.

J'entendrais volontiers quelques observations de votre part sur tout ce que j'ai dit, avant de continuer.

M. GIBBINGS: Monsieur Korchinski, votre argument est bien fondé. Quand nous avons réfléchi au genre de mémoire que nous allions soumettre, nous avons sciemment choisi cette forme parce que nous estimions, en effet, qu'il compléterait ainsi les témoignages qu'on pourrait obtenir et que, si nous demandions directement leur avis aux producteurs pour formuler quelques observations à ce sujet, vous obtiendriez les renseignements qu'il serait difficile de se procurer par une autre voie. Nous avons dit, dès le début, que les cultivateurs jugeaient le prix de l'outillage agricole trop élevé. Nous avons affirmé, à plusieurs reprises, et nous l'avons également exprimé dans notre exposé, que nous nous proposions de traiter de certains autres aspects de la mécanisation en tenant compte de la facilité des réparations et de l'obtention des pièces détachées, du genre de service voulu, du montant que l'acheteur dépensait pour ces machines, et ainsi de suite. Nous l'avons fait sciemment, parce que nous jugions pouvoir ainsi compléter le tableau d'ensemble. Nous en étions convaincus, et ce qu'on nous a dit plus tard a prouvé que nous avions raison. Vous avez convoqué bon nombre de personnes ici, et vous appellerez, sans doute, encore d'autres témoins qui seront beaucoup plus à même de s'occuper de la réparti-

tion des frais, du coût de fabrication, et ainsi de suite, que nous ne saurions l'être. Nous ne disposons pas des mêmes moyens que certains de vos autres témoins.

Il est vrai que nous avons fait ici certaines observations qui pourraient, à priori, faire croire que nos propositions causeraient de plus grandes dépenses aux producteurs. Toutefois, il s'agit de savoir s'il devra payer davantage pour obtenir ce genre de service, ou s'il lui faut dépenser plus d'argent parce qu'il ne pourra utiliser une de ses machines qui est en panne. Vous admettrez, je crois, qu'environ 30 p. 100 des cultivateurs en question ont déclaré qu'ils n'avaient pu utiliser leurs machines de deux à sept jours pendant l'année. Ce que coûtent aux cultivateurs les pannes des machines agricoles à une époque cruciale de l'année, pendant la récolte ou au moment des semences, par exemple, finira par être très onéreux pour le producteur. Il s'agit d'arriver à un certain équilibre. Nous avons proposé, en ce qui concerne les machines agricoles, de réduire le nombre des modèles et de normaliser les parties intégrantes et les pièces détachées, tout en supprimant les dispositifs mécaniques non productifs, et de consolider le service des agences, afin d'arriver, en fin de compte, à fournir un service meilleur et moins coûteux au producteur.

Je ne tiens pas à analyser le reste qui indique les recommandations tendant, à notre avis, à réduire en fin de compte la dépense du producteur ou, si on l'exprime autrement, à améliorer le service. C'est, en effet, ce que visaient ces recommandations et je pense que, d'une façon générale, qu'elles atteignent ce but.

Il y a une multitude d'autres recommandations que nous aurions pu faire. Cependant, nous estimons que celles que nous avons formulées traduisaient bien les opinions des producteurs, que révélait notre questionnaire.

M. KORCHINSKI: Monsieur Gibbings, dois-je déduire de ce que vous venez de dire, que le cultivateur ne se plaint pas de la cherté des machines agricoles, mais qu'il s'inquiète davantage d'en assurer le bon entretien, et que le prix ne joue parfois aucun rôle en certaines périodes de l'année.

M. GIBBINGS: J'ai dit que nous avons affirmé catégoriquement ici que, selon bon nombre de cultivateurs, le prix initial d'achat des machines, ainsi que les frais de réparations de cet outillage, seraient trop élevés. Toutefois, vous admettrez, qu'il y a une juste mesure, si l'on compare les frais supplémentaires que comporte l'exploitation d'une entreprise agricole, lors d'une panne d'outillage à la distance supplémentaire qu'il devra peut-être franchir pour obtenir une pièce détachée, ou quelque autre fourniture. C'était là mon argument.

M. KORCHINSKI: Je sais que je ne voudrais pas laisser une machine de $7,000 inactive, si je n'avais besoin que d'une pièce détachée de $5. Je voudrais plutôt qu'elle continue à fonctionner. Ai-je raison de supposer qu'ils ne se préoccupent pas particulièrement d'une certaine époque de l'année, mettons le moment de la récolte ou de l'ensemencement. Or n'est-ce pas un des points à considérer à ce moment-là?

M. GIBBINGS: Parlez-vous du coût de revient?

M. KORCHINSKI: Oui.

M. GIBBINGS: Oui, en effet.

M. KORCHINSKI: C'est un élément dont il faut tenir compte, mais ce n'est pas leur principal souci. Vous avez dit encore qu'il faudrait centraliser. Or, si vous centralisez, cela voudra dire que certains districts que dessert actuellement un marchand n'existeront plus et qu'il faudra se rendre plus loin. Je sais ce que je penserais en l'occurrence, et j'aimerais bien à faire consigner votre avis au compte rendu. Vous avez donc insisté sur la centralisation.

M. GIBBINGS: Oui. Le mot-clé dans ce texte est le mot «service». Si le marchand est, en réalité, en mesure de fournir des services à proximité, le

producteur obtiendra ainsi ce dont il a besoin. Toutefois, le producteur se plaignait dans le questionnaire qu'il n'obtenait aucun service d'un grand nombre de marchands d'outillage, et nous avons pensé que la centralisation offrirait peut-être à ces derniers un volume suffisant d'affaires pour pouvoir fournir le genre de service qu'exige le cultivateur.

M. KORCHINSKI: Vous connaissez sans doute notre région du Mackenzie et de Yorkton. Certaines sociétés d'outillage agricole ont cessé leurs opérations dans ce secteur et nous devons maintenant traiter par Regina, Winnipeg et certains autres endroits. Le service ferroviaire, comme d'autres modes de transport, n'a pas été, à plusieurs reprises, capable de répondre à notre demande. Je ne vois pas du tout comment la centralisation a contribué à nous fournir le service nécessaire mieux qu'auparavant. Dans certains cas, nous avons dû attendre un jour, alors que si j'avais pu vite me rendre à Yorkton, j'aurais obtenu le service qu'il fallait et j'aurais pu poursuivre mon activité. Je suis incapable de voir de quelle façon la centralisation peut améliorer le fonctionnement de nos entreprises.

M. GIBBINGS: Je ne suis pas sûr que nous parlions de la même chose.

M. KORCHINSKI: Vous parlez des marchands, de l'organisation de vente?

M. GIBBINGS: Oui, et vous parlez des entrepôts et de la distribution, plutôt que de la vente, en ce qui concerne Yorkton.

M. KORCHINKI: Oui.

M. GIBBINGS: Vous étiez là-bas dans une situation privilégiée, parce que vous y aviez des entrepôts et que ceux qui rendaient les services nécessaires d'entretien des machines pouvaient s'y rendre directement pour obtenir les pièces détachées nécessaires.

M. HORNER (*Acadia*): D'abord, je voudrais dissiper tout malentendu que j'ai pu avoir créé dans mes observations au sujet des prêts destinés aux améliorations agricoles. Je relève à la page 6 du rapport annuel de 1960 que le gouvernement garantit 10 p. 100. Voilà le chiffre exact. Je vois aussi que la proportion des pertes sous l'empire de la loi sur les prêts destinés aux amélioration agricoles s'est élevée à un dixième p. 100 seulement. Je peux maintenant continuer mes observations. Vous avez dit, qu'à votre avis ce montant de $7,500 devait être augmenté à $10,000. Vous avez aussi déclaré dans votre mémoire que le montant moyen des placements en outillage agricole représentait environ $9,000. Or, je vois que, dans le rapport annuel de 1960, ainsi qu'en fait foi la page 4, l'importance moyenne des prêts a, petit à petit, augmenté de $784 en 1945, à $1,497 en 1960, de sorte que le prêt moyen ne serait pas trop élevé. Il s'agit là d'outillage agricole. Le rapport dit ensuite qu'en 1960, 28,774 personnes qui n'avaient jamais demandé auparavant de prêts au titre des améliorations agricoles, en ont obtenus. Ces nouveaux prêts représentaient 42 p. 100 du nombre global. Je dirai donc que tout indique ainsi que beaucoup d'emprunteurs continuent à emprunter, et non pas pour la première fois, en vertu de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, et que leurs emprunts, comme on peut aisément le constater d'après l'importance moyenne des prêts, ne portent pas sur de très fortes sommes.

Compte tenu de ces faits, croyez-vous encore...et je vous le demande très sérieusement, parce que je suis ici pour essayer d'améliorer la situation des cultivateurs à tous les points de vue. Donc, croyez-vous encore qu'en augmentant la limite du prêt destiné aux améliorations agricoles à $10,000 vous aiderez réellement les cultivateurs d'une façon ou d'une autre, et surtout le petit agriculteur qui n'a peut-être jamais eu aucune chance d'emprunter aparavant, ou un autre qui voudrait, pour la première fois, contracter un emprunt?

M. GIBBINGS: Je ne voudrais pas qu'on interprète ce que je vais dire comme une critique de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

D'après moi, il s'agit là d'une mesure législative remarquable qui a été d'un grand secours aux producteurs. Je reconnais qu'il y aura probablement un nombre limité d'entre eux qui voudraient obtenir le prêt maximum sous l'empire de cette loi, et que toute avance au delà du plafond actuel de $7,500 aiderait le petit producteur, comme vous l'avez dit.

M. HORNER (*Acadia*): C'est fort bien. Merci beaucoup. Maintenant, pour pousser la question un peu plus loin: vous dites dans votre mémoire que, relativement parlant, le cultivateur qui possède quelque expérience des affaires a beaucoup d'argent de placé dans son outillage. Je ne sais plus au juste le numéro de la page, mais je pourrais trouver le texte en question. Vous dites donc dans votre mémoire que le cultivateur qui a quelques années d'expérience dans sa profession—je crois que vous parlez de 40 ans—est d'une façon générale, assez bien pourvu en outillage, de sorte qu'il n'a pas besoin de beaucoup recourir à des emprunts. Il peut plus ou moins rester tranquille. Ce n'est donc pas ce cultivateur-là auquel nous voulons venir en aide en augmentant le montant éventuel de l'emprunt. C'est le petit fermier, l'homme modeste qui contracte tous les emprunts, auquel nous voulons venir en aide. Vous avez dit que vous ne pensez pas qu'une augmentation à $10,000 aiderait réellement cette catégorie de cultivateurs.

M. GIBBINGS: Tout dépend de l'usage qu'il essaie de faire de l'argent ainsi obtenu. S'il s'agit d'une tentative de s'équiper au début, par exemple, vous admettrez, je pense, que le maximum de $7,500 ne dépasserait pas le montant requis même pour les machines. S'il voulait profiter des dispositions de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles à d'autres fins, il est concevable que ses besoins dépasseraient $7,500, même s'il s'agit d'un cultivateur important, ou d'un homme d'expérience dont l'entreprise fonctionne déjà depuis longtemps.

M. SOUTHAM: Je m'intéresse assez à cette question de crédit agricole. Elle me fait penser à la Société du crédit agricole. Vous vous rendez compte que nous avons étudié la question. Il s'agit, en soi, d'un effort pour venir en aide à l'économie agricole. Je me demande si, au cours de votre enquête vous avez reçu des réponses, ou quelques observations d'un cultivateur ou d'un autre —je n'en ai vu aucune mention dans votre exposé—sur les résultats que donnait l'application de la mesure. Vous dites qu'il y avait un écart de 21 à 45 conformément à la partie trois de la loi en question. L'observation que vous avez faite il y a un instant, quand vous avez dit que, d'après vous, certaines banques rivalisaient entre elles pour obtenir ces prêts aux cultivateurs, et qu'elles hésitaient, par conséquent, un peu à lui donner les conseils qu'il faudrait, m'a bien intéressé. La Société du crédit agricole présente plus particulièrement sous ce jour l'aide qu'elle fournit. Avez-vous obtenu quelques observations à ce sujet en faisant le relevé général des 887 questionnaires que vous avez envoyés?

M. GIBBINGS: Non. M. Phillips me dit que non. J'estime que la mesure que vous avez mentionnée rend des services extrêmement utiles, et qu'un amendement où une consolidation du montant qui y figure pourrait être un ajustement très utile. C'est particulièrement vrai, et je suis heureux de constater la surveillance qu'on pourrait exercer sur certains prêts dans certaines circonstances.

M. SOUTHAM: C'est un aspect de la question qui m'intéresse beaucoup.

M. FORBES: A la page 16, vous dites que le gouvernement doit continuer, dans l'application de ces programmes, à reconnaître cette évolution et à faire les ajustements nécessaires. Il doit continuer à aider les cultivateurs au lieu de les entraver. A quel égard avons-nous entravé les cultivateurs par quelque agence de l'État?

M. GIBBINGS: Mon observation veut dire que vous devriez continuer à les aider et non pas les entraver. C'est une simple idée que nous émettons.

M. FORBES: Je croyais que vous vouliez dire que nous les avions entravés?

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions à poser?

M. HORNER (*Acadia*): Je signalerai qu'en 1960, année où a été promulguée la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles—et cette observation se rattache au mémoire—ce mémoire dit que le jeune cultivateur qui commence à s'établir achetait, pour la plupart du temps, de l'outillage usagé. En 1960, les cultivateurs achetant de l'outillage usagé ont emprunté, pour l'acquisition de tracteurs, en moyenne $1,000 par tracteur, et un peu moins de $1,000 pour les camions, alors que ce montant dépassait $1,000 pour les moissonneuses-batteuses. Voilà le résumé approximatif de ce qu'on a emprunté et de l'usage qu'on a fait des prêts en question. En ce qui concerne les tracteurs usagés, vous dites qu'ils dépensent $7,500, ce qui est, à mon avis, suffisant, ou probablement, juste assez, pour répondre à la moyenne de leurs besoins.

J'ai à poser, au sujet de la page 15, une autre question qui m'intéresse dans une assez forte mesure. Je l'exprimerai ainsi: Vous dites, comme on peut le voir au bas de la page 15, que la plupart des cultivateurs vivent sur leurs terres toute l'année et que quelques-uns, ou bien leurs femmes prennent de l'emploi ailleurs. Je me demande si vous en avez le nombre proportionnel. Si vous n'avez pas ce pourcentage, j'apprendrai volontiers si d'après vous—et je devrais peut-être dire que je suis né et que j'ai été élevé en Saskatchewan—bon nombre de gens dans cette province quittent les campagnes pour venir s'établir en ville et gérer leur entreprise d'un centre urbain. On laisse entendre que cette tendance s'est peut-être renversée et que davantage de personnes tendent à vivre dans les fermes.

M. GIBBINGS: C'est, en effet, l'état de choses qu'on a pu constater parmi les cultivateurs dont nous avons fait le relevé et l'échantillonnage. Peut-être ne représentaient-ils pas réellement à ce point de vue l'ensemble des agriculteurs. Nous avons laissé entendre que les secrétaires de nos comités avaient dû être choisis parce qu'ils vivaient toute l'année dans la région. Toutes observations que je pourrais faire à l'égard de la dernière partie de votre question seraient de nature purement spéculative. Mais si j'en crois mes propres observations, une partie des cultivateurs tend certainement de moins en moins à vivre dans les villages et dans les villes. Dans certains cas que je connais, c'est l'opposé qu'on constate dans une certaine mesure, ce qui est dû, en partie, à la diversification de la production agricole, c'est-à-dire que bon nombre des cultivateurs de grain, qui se sont adonnés exclusivement à cette culture et qui habitaient les villes et villages en hiver, retournent à la ferme et y engraissent du bétail. En outre, l'amélioration des possibilités de transport a eu pour résultat moins d'isolation et de meilleures occasions d'instruction pour leurs enfants qu'il y a quelques années. L'ensemble de ces éléments a, je crois, ralenti le mouvement vers les villes et l'a même, dans certains cas, renversé.

M. HORNER (*Acadia*): C'est également mon opinion. Je croyais, en effet, que cette tendance se renversait, dans une certaine mesure, et je suis heureux que vous le confirmiez. Maintenant, pour vous poser une autre question, vous dites, comme on le voit à la page 19, que les entrepreneurs agricoles plus importants indiquent également, dans l'ensemble, un plus grand nombre de tracteurs. Vous semblez y voir la preuve de ce qu'ils sont en mesure de les acheter. Ne serait-ce pas, d'autre part, parce qu'ils en ont besoin? Ce que je veux dire, c'est qu'une entreprise agricole importante aura besoin d'un plus grand nombre de tracteurs et peut-être, de meilleur outillage, parce que son propriétaire a placé davantage d'argent dans la récolte sur pied, et que s'il ne peut la moissonner, il se trouvera endetté par-dessus la tête.

M. GIBBINGS: Oui. Nous serions, je crois, tous deux fort surpris s'il en était autrement.

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. KNOWLES: Je relève une question à la page 21, où vous dites que, dans l'ensemble, les agriculteurs qui font de la culture mixte possèdent un inventaire d'outillage plus important que ceux qui ne cultivent que le blé. J'ai trouvé cet aspect plutôt intéressant. En effet, je suis originaire de l'Ontario, c'est-à-dire d'une région où l'on se spécialise aussi, jusqu'à un certain point. Nous y avons également remarqué que celui qui se spécialisait dans une culture avait une seule catégorie d'outillage, tandis que, chez d'autres, l'équipement était plus varié. Je vois que, d'après vous, la majorité des quelques cultivateurs dont l'inventaire de cachines vaut plus de $30,000, sont producteurs de blé. Doit-on en voir la raison dans l'importance de leur entreprise?

M. GIBBINGS: Oui, ils relèveraient de la catégorie des grandes entreprises.

M. KNOWLES: Je me demandais si, à un certain point, l'état de choses ne se modifiait pas selon l'envergure de l'entreprise.

M. GIBBINGS: Au bas de la page 21, dans le tableau 12, on signale, comme vous verrez, sous la rubrique des placements par entreprise en grain, bétail, et culture mixte, pour la catégorie de $30,000, que 4.1 p. 100 des cultivateurs de blé y rentrent, en comparaison de 1.58 p. 100 des autres, qui font de la culture mixte.

M. KNOWLES: Je sais, pour l'avoir lu, et aussi entendu dans mes entretiens avec les gens de l'Ouest, qu'on s'adonne à la culture mixte, et que cette tendance s'accuse beaucoup plus qu'autrefois. Il y aurait lieu de réglementer le prix des machines agricoles. Mais vous ne pouvez le faire. Cependant, ne vaudrait-il pas mieux se spécialiser dans une certaine culture que d'essayer de trop diversifier les opérations?

M. GIBBINGS: Oui. Je crois qu'on commence à s'en rendre compte. Mais, au lieu de n'entreprendre qu'une seule chose, les cultivateurs ont jugé bon d'y ajouter une autre, assez importante, pour compléter l'opération d'ensemble. C'est-à-dire, qu'au lieu d'avoir une multitude de petites cultures, il concentrent leurs efforts sur une ou deux seulement, mais sur une assez grande échelle.

M. SLOGAN: M. le président, je voudrais revenir au point soulevé par M. Korchinski au sujet de la C.C.I.L., observations qu'on trouvera à la page 57, où figure la déclaration suivante:

> La coopérative a démontré qu'elle peut vendre des machines tout à fait convenables à des prix inférieurs à ceux des fabricants privés et qu'elle peut même augmenter ses ventes d'une année à l'autre.

Ma question se rapporte à la page 1. Le syndicat du blé de la Saskatchewan y déclare qu'il ne représente pas seulement les 77,500 clients qui en sont membres, mais toute la collectivité agricole de la province, qui, si l'on en croit les estimations, compte aujourd'hui environ 97,000 cultivateurs. J'approuve entièrement la C.C.I.L., et je pense qu'elle croit pouvoir régler bon nombre des problèmes qui se posent. Mais voici ce que je ne comprends guère, et ce que je voudrais vous entendre analyser de votre point de vue: Comment se fait-il que, si la C.C.I.L. le réclame, si le syndicat national des cultivateurs et le gouvernement de la Saskatchewan se déclarent prêts à lui donner leur appui financier, et s'il s'agit, d'autre part, d'une organisation puissante, capable d'exercer beaucoup d'influence, cette entreprise n'ait pu, en dépit de tout cela, ne s'emparer que de 2.7 p. 100 du marché de l'outillage agricole dans l'Ouest canadien? Qu'est-ce qui cloche dans cette affaire? N'a-t-on pas l'influence qu'il faut, ou la C.C.I.L. n'a-t-elle pu répondre aux besoins des cultivateurs?

M. GIBBINGS: L'argument avancé pour prouver qu'il était possible de réaliser des économies, s'appuie sur la diminution du coût de la répartition et, plus particulièrement, de la vente. Les cultivateurs sont des originaux en ceci qu'ils achètent presque tout volontiers, sauf les machines agricoles. Il faut aller les leur vendre, les persuader, semble-t-il. C'est là, je crois, un des élé-

ments du problème. Et je pense aussi, en ce qui concerne vos observations que, même si tous ces organismes donnent leur appui officiel à la C.C.I.L., je serai le premier à admettre que, sur le plan régional, notre organisation n'a été ni aussi utile, ni aussi compétente qu'elle aurait pu l'être dans sa façon d'aider cette entreprise. Autrement dit, nous ne lui avons pas fait beaucoup de publicité sur ce plan-là. C'est, je crois, un aspect dont il y a lieu de tenir compte. Quand j'exploitais moi-même ma ferme, une grande partie de mon outillage provenait de la C.C.I.L. En ce qui concerne les services, j'ai eu tout lieu d'être satisfait—je veux dire des services fournis par cette entreprise.

La question de savoir pourquoi les cultivateurs qui s'établissent s'abstiennent de s'adresser à la C.C.I.L., si cette coopérative peut prouver qu'il est possible de réaliser par elle des économies plus considérables qu'auparavant, reste pour moi un grand mystère. Je n'y comprends rien. Je crois qu'une des raisons a été le manque le publicité, le fait que nous ne l'avons pas fait encourager par nos organismes bénévoles et que l'entreprise manquait ainsi de rapports directs. Je parle de la C.C.I.L., en la comparant aux autres sociétés.

M. SLOGAN: Croyez-vous que nous, c'est-à-dire le gouvernement, pourrions réglementer la façon de procéder des cultivateurs et l'achat des machines agricoles au point d'améliorer radicalement la situation? Quand le syndicat national des cultivateurs nous a envoyé ici ses représentants, l'un d'entre eux nous a dit qu'il avait, dans son entreprise, trois ou quatre modèles de machines différents, dont aucun n'était celui de la C.C.I.L. Il me semble que, si un membre de cet organisme qui représente les cultivateurs hésite à assumer cette responsabilité, le gouvernement ne peut ni l'obliger à le faire, ni réglementer ce domaine de façon à modifier la situation de fond en comble.

M. GIBBINGS: Non. Cette recommandation s'adressait aux cultivateurs eux-mêmes. Nous leur avons, plus particulièrement, proposé de donner, de leur plein gré, davantage leur appui au fonctionnement de la C.C.I.L., et ainsi de suite. Nous avons agi ainsi dans l'espoir que les cultivateurs seraient peut-être, à ce moment-là saisis d'une publicité supplémentaire. Autrement dit, voilà la méthode que nous avons adoptée. Nous ne nous attendions pas que le gouvernement puisse prendre des mesures à cet égard.

M. SLOGAN: L'autre point que je tiens à signaler encore une fois, c'est qu'il existe dans la province de Québec une coopérative analogue. Vous l'avez probablement relevé dans les journaux. Elle s'est emparée d'environ 30 p. 100 du marché des machines agricoles dans cette province. Évidemment ses prix de vente ne sont pas inférieurs à ceux des entreprises privées où le cultivateur pourrait se procurer de l'outillage, sinon il s'adresserait certainement à la coopérative. Croyez-vous que votre organisme et d'autres associations de cultivateurs soient disposés à s'accorder avec la C.C.I.L. et à modifier peut-être leur façon de voir, si les cultivateurs prouvent qu'ils lui accordent leur appui?

M. GIBBINGS: La C.C.I.L. a, comme toutes les coopératives, un programme déterminé. Il consiste à vendre à un prix pouvant soutenir la concurrence, et à faire à ses clients et membres, sous forme de dividendes la ristourne de toute recette excédentaire. Cette méthode s'appuie évidemment sur l'argument d'un avantage immédiat pour le producteur qui obtient, en fin de compte, un dividende en tant que client. Il y a, cependant, une très grande différence entre la fédération des coopératives de la province de Québec et la C.C.I.L. L'organisme québecois possède, en effet, l'exclusivité d'une certaine catégorie d'équipement pour la province, et aucune entreprise concurrente n'y vend la marque de machines en question. Mais en ce qui concerne les régions que dessert la C.C.I.L., je crois comprendre qu'aux termes du contrat qu'elle a conclu avec la société Cockshutt, la C.C.I.L. ne peut établir d'agences dans les secteurs déjà desservis par une agence de cette société. De sorte que l'outillage

acheté par la C.C.I.L. chez Cockshutt pour la revente est déjà distribué par un grand nombre d'agences de cette société, qui sont en concurrence directe avec la Coopérative. Je crois que c'est un des facteurs qui expliquent la différence entre l'ampleur du marché de la C.C.I.L. et celle du marché de la coopérative du Québec.

M. SLOGAN: Apparemment, la coopérative du Québec fournit d'excellents services et possède des écoles d'apprentissage privées pour ses dépositaires; il semble donc que ce n'est pas uniquement ses bas prix et l'exclusivité des concessions qu'elle accorde qui font la différence, mais aussi la supériorité de ses services. Croyez-vous que la C.C.I.L. pourrait assurer aux agricultteurs un meilleur service que le dépositaire privé ou, tout au moins, d'aussi bonne qualité?

M. GIBBINGS: Mon expérience personnelle ne saurait guère servir d'exemple, car je suis en relation assez étroite avec l'une des succursales de la C.C.I.L. Je n'ai pas à me plaindre du service que j'y obtiens, ni de la facilité que j'y ai à me procurer des pièces de rechange ou des fournitures. Mais peut-être n'en est-il pas ainsi dans toutes les autres succursales de la C.C.I.L. C'est pourquoi je ne voudrais pas porter de jugement général.

M. KORCHINSKI: Puique vous préconisez les services de la C.C.I.L. et que vous recommandez, entre autres choses, l'uniformisation des modèles et ainsi de suite, pourriez-vous nous citer un cas où la C.C.I.L. a procédé à une modification d'appareils?

M. GIBBINGS: Oui. Depuis que la C.C.I.L. fabriquait, distribuait et vendait des déchaumeuses à disques, je crois qu'elle en offrait deux modèles. A un moment donné, elle a apporté certaines modifications à ces deux modèles. Voilà un cas où cette coopérative produisait deux modèles différents d'un même appareil.

M. KORCHINSKI: Cela remonte à combien d'années?

M. GIBBINGS: Si ma mémoire est fidèle, j'ai acheté ma première déchaumeuse en 1948, et ce serait en 1955 ou 1956 que la Coopérative aurait modifié la construction de l'appareil en cause. J'ai encore mon même modèle.

M. KORCHINSKI: En quoi consistaient les modifications? S'agissait-il d'un nouveau roulement à billes?

M. GIBBINGS: La Coopérative a modifié les roulements à billes, la forme de la boîte d'alimentation de l'appareil, qu'elle a grandie. C'était d'importantes modifications.

M. KORCHINSKI: Quoi qu'il en soit, un nouveau genre de roulements à billes a été adopté.

M. GIBBINGS: En effet.

M. KORCHINSKI: Les changements en question découlaient d'initiatives d'autres fabricants. Un fabricant doit presque nécessairement suivre l'évolution des produits de ses rivaux pour en soutenir la concurrence.

M. GIBBINGS: Sans doute. J'ignore, cependant, si toutes les autres compagnies avaient adopté les mêmes innovations.

M. KORCHINSKI: Si les autres compagnies n'aient pas apporté ces modifications, nous continuerions peut-être à utiliser l'ancien roulement à billes?

M. GIBBINGS: C'est possible. Cependant, je n'oserais l'affirmer catégoriquement: ce ne serait qu'une opinion.

M. KORCHINSKI: J'ai une autre question à poser, mais elle porte sur un autre sujet.

M. SLOGAN: Pour ma part, je voudrais poser une question supplémentaire.

M. HORNER (*Acadia*): Moi aussi.

M. SLOGAN: Croyez-vous que la C.C.I.L. pourrait obtenir le statut de concessionnaire exclusif de la Cockshutt en Saskatchewan?

M. GIBBINGS: Elle n'a pas réussi à négocier pareil contrat.

M. HORNER (*Acadia*): Une question supplémentaire. En réponse à un point soulevé par M. Slogan, vous avez dit que la C.C.I.L. ne se tient peut-être pas assez près des agriculteurs. Les agents du syndicat du blé n'ont-ils pas déjà été aussi les agents de la C.C.I.L.?

M. GIBBINGS: Je crois en effet que certains d'entre eux ont servi d'agents à la C.C.I.L. pour les instruments fabriqués à l'usine d'Elmwood, pendant une courte période.

M. HORNER (*Acadia*): Mais ça n'a pas été un succès?

M. GIBBINGS: Non. Nos agents sont des acheteurs, non des vendeurs.

M. HORNER (*Acadia*): Puis-je poser une autre question? Croyez-vous que la C.C.I.L. devrait fabriquer un assortiment complet d'appareils qui lui seraient propres?

M. GIBBINGS: J'estime que ce serait une bonne chose; vous admettrez, cependant, qu'il s'agit d'un domaine où la concurrence est vive et que pareille initiative exigerait l'immobilisation de gros capitaux, dont la C.C.I.L. ne dispose pas à l'heure actuelle.

M. HORNER (*Acadia*): Mais elle a des bailleurs de fonds.

M. GIBBINGS: Il est vrai qu'elle dispose de certaines sources de financement, mais lorsqu'il s'agit de millions de dollars, comme ce serait le cas ici, c'est une autre affaire.

M. HORNER (*Acadia*): J'ignore combien de millions seraient requis, mais je sais que le gouvernement de la Saskatchewan a déclaré dans un mémoire antérieur qu'il a fait à la C.C.I.L. une offre de prêt qui tient toujours.

Le PRÉSIDENT: Une question à poser, monsieur Muir?

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, mes questions ont trait au même point, soit la recommandation n° 8, selon laquelle les agriculteurs devraient financer eux-mêmes une plus grande partie des opérations de la *Canadian Co-operative Implements Limited,* qui est la propre coopérative de fabrication et de vente d'instruments aratoires des agriculteurs. Je note que ce vœu découle des réponses de 34 des 887 agriculteurs interrogés. Ne croyez-vous pas que c'est là une faible proportion d'agriculteurs, pour étayer pareille recommandation?

M. GIBBINGS: C'est une plus forte proportion que celle des cultivateurs qui ont présentement recours aux services de la C.C.I.L.

M. MUIR (*Lisgar*): Alors, je désire poser une autre question sur le même point, question à laquelle vous avez peut-être déjà répondu. Si la C.C.I.L. ne vend pas assez d'instruments aratoires, n'est-ce pas attribuable au fait qu'elle ne donne pas le service voulu?

M. GIBBINGS: Je crois plutôt que c'est attribuable au fait qu'elle ne dispose pas d'aussi nombreux représentants que les autres.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, elle devrait avoir un service de distribution plus considérable et mieux organisé.

M. GIBBINGS: Par contre, pareil service absorberait une bonne part des économies possibles, puisqu'il coûterait plus cher. L'un ne va pas sans l'autre.

M. HORNER (*Acadia*): En effet.

M. MUIR (*Lisgar*): Je ne suis pas d'accord avec vous au sujet de la vente, car ma propre expérience et celle de mes voisins m'ont appris que lorsqu'un agriculteur désirait acheter un instrument Cochshutt—une coupeuse d'andains, par exemple—soit d'un agent de la Cockshutt ou de la C.C.I.L., il s'adressait

invariablement à la Cockshutt, parce que cette dernière avait un établissement dans la région, où l'acheteur estimait pouvoir obtenir un service plus rapide. A mon avis, la pierre d'achoppement de la C.C.I.L., c'est l'insuffisance de son service.

M. GIBBINGS: Je pense que la direction de la C.C.I.L. le reconnaît. A l'heure actuelle, cette société compte 40 dépôts dans les trois provinces des Prairies, nombre qu'elle entend porter à 60, en vue de combler certaines des lacunes actuelles et de rapprocher ses services de l'agriculteur. J'ai l'impression que les dirigeants de cette société ont bien accueilli les observations qu'on leur a faites à ce sujet et qu'ils ont admis que telle est la situation.

M. MUIR (*Lisgar*): Les centres dont vous parlez offrent-ils aussi un service de réparation?

M. GIBBINGS: Oui.

M. KORCHINSKI: Monsieur le président, j'ai une question à poser à un autre sujet. Il s'agit de la location de services et de machines. Je sais que cela a cours dans une certaine mesure; quelques-uns de ceux qui, parmi nous, s'adonnent à l'agriculture admettront que les cultivateurs achètent certains instruments en commun. Pour ma part, je partage une coupeuse d'andains avec d'autres. Croyez-vous que, du point de vue de l'agriculteur, la location de services convienne à l'agriculture de l'Ouest? Je pourrais citer le cas d'une équipe munies de moissonneuses-batteuses qui part du Texas et exécute des travaux sur commande jusqu'au nord. Estimez-vous que ce genre de services convient à nos agriculteurs?

M. GIBBINGS: La décision que prend l'agriculteur d'acheter les instruments voulus ou de faire faire ses récoltes par d'autres dépend dans une large mesure des circonstances et du temps dont il dispose. Dans votre région, la période des récoltes est extrêmement courte, vous en conviendrez; or, s'il arrive qu'aucune machine n'est à louer au moment où la moisson est prête à être rentrée et que le temps s'y prête, le cultivateur risque de subir une perte considérable, car en ne moissonnant pas dans des conditions favorables son produit perd de la valeur.

Je suis persuadé que, dans certains cas, l'agriculteur aurait intérêt à louer du matériel plutôt que d'en acheter. Certaines machines ne servent que pendant de courtes périodes et on peut en louer pour ces brèves périodes, même si le prix de la location semble élevé par rapport aux dépenses que l'agriculteur serait obligé de faire pour les acheter et les entretenir. Je pense qu'à bien y réfléchir, l'agriculteur trouvera parfois avantageux de louer le matériel nécessaire au lieu de l'acheter. Évidemment, c'est une possibilité qui s'ajoute à celle de faire faire ses récoltes par quelqu'un d'autre, et j'estime qu'on pourrait recourir davantage à ces deux moyens dans le cas de certains travaux en particulier.

M. KORCHINSKI: Certains marchands de machines agricoles m'ont dit que les fabricants semblent croire que, par exemple, dans certaines régions—dont la mienne, peut-être—où l'on compte de nombreuses petites fermes, l'agriculteur appelé à dépenser $10,000 pour l'achat d'une moisonneuse-batteuse, commence par se demander si un tel achat est opportun. Dans ce cas, pourquoi les fabricants de machines ne pourraient-ils pas assurer un service de location au lieu de chercher à vendre leurs produits? Ils pourraient instituer un régime de location. Leurs dépositaires pourraient prendre un tel service en charge et s'occuper d'entretenir les appareils. Votre organisme voit-il une objection à ce qu'un tel régime ait cours et, dans le cas de l'affirmative, en quoi ce régime nuirait-il à l'économie agricole de l'Ouest?

M. GIBBINGS: Je ne m'opposerais nullement à l'institution d'un service de ce genre, si cela devait contribuer au bien-être du cultivateur. J'estime que ce dernier doit scruter tous les moyens qui s'offrent et peser, crayon en main, autant qu'il le fait aujourd'hui tout au moins, les avantages relatifs de chacune des méthodes possibles.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, je veux poser une question qui fera suite à celle de M. Korchinski. Étant donné cette nouvelle tendance que semble manifester l'agriculteur à effectuer des calculs et aussi à louer des machines ou à les acheter en commun, croyez-vous que, poussée assez loin, cette tendance finira par amener les fabricants de machines agricoles à étudier la situation dans son ensemble, et qu'elle pourrait faire baisser les prix quelque peu? J'ai l'impression que les fabricants auraient lieu d'estimer que cette tendance a pu contrecarrer le programme d'expansion de leurs ventes et qu'il leur faut examiner sérieusement le nouvel état de choses car, du point de vue statistique, leurs ventes risquent de diminuer.

M. GIBBINGS: S'il m'est permis de répéter une observation, je dirai que les fabricants et les vendeurs ne sont pas sourds aux désirs des agriculteurs et que si la demande de pareils services se faisait assez forte, ils y accéderaient malgré les hésitations qu'ils pourraient avoir. Je crois d'ailleurs que, dans une certaine mesure, ils se rendent déjà aux désirs des agriculteurs, mais cela est encore plus vrai aux États-Unis qu'au Canada.

M. SOUTHAM: Précisément. C'est ce que je cherche à établir: si la nouvelle tendance s'intensifie assez, elle deviendra un facteur d'auto-défense pour l'économie agricole et entraînera une diminution des frais généraux des agriculteurs qui se grouperont. Je songe ici à l'initiative que les agriculteurs peuvent prendre de louer en commun l'outillage nécessaire au lieu de se procurer individuellement toute la gamme de machines dont il a besoin.

M. GIBBINGS: C'est là une autre possibilité.

M. KORCHINSKI: Il se fait déjà beaucoup de bottelage, de moissonnage et de battage sur commande et, dans une certaine mesure, cette pratique n'est pas nouvelle. Cependant, j'estime que si les prix de certaines machines augmentaient au point où l'intéressé aurait lieu de s'interroger sur l'opportunité de les acheter, un danger véritable surgirait, en ce sens que nous ne serions plus des agriculteurs indépendants et que bien des fabricants jugeraient bon de nous offrir tout ce qu'il faut en location. Dans cette mesure, nous deviendrions en quelque sorte les employés de ces compagnies.

M. GIBBINGS: Je crois beaucoup à l'indépendance, mais non à tout prix. A mon sens, si l'agriculteur peut exploiter son entreprise en louant l'outillage voulu à meilleur compte que ce qu'il lui en coûterait pour posséder le même outillage en propre, la location peut alors être plus avantageuse, selon le prix qu'il attache à son idépendance. Par exemple, si une économie d'une centaine de dollars par année lui paraît insuffisante au regard de la commodité de posséder tel appareil en propre, libre à lui d'acheter l'appareil. Mais, compte tenu du rapport toujours plus étroit qui s'établit entre le coût et les prix, vous conviendrez avec moi, je pense, qu'il faut examiner toutes les possibiltés qui s'offrent à l'agriculteur d'accroître son revenu net. Je n'affirmerais pas que toutes les propositions que nous avons formulées ici seraient opportunes en tout temps, mais si quelques-unes d'entre elles se révélaient utiles une partie du temps, l'agriculteur aurait intérêt à les utiliser.

M. KORCHINSKI: Si la tendance actuelle devait s'accentuer avec le temps, notre agriculture risquerait de devenir entièrement communautaire.

M. GIBBINGS: C'est là un résultat que je ne préconise pas et que je n'entrevois même pas.

M. MILLIGAN: J'estime que nous devons nous montrer pratiques en ce qui concerne la location de l'outillage agricole. Cette façon de procéder ne peut être utile qu'à quelques-uns. Les propositions que nous avons faites sont des plus inopportunes. Les moissonneuses-batteuses et autres machines de même nature sont devenues indispensables en raison de la grandeur des fermes, et l'agriculteur doit posséder ces instruments en propre. Cependant, il peut être

avantageux de louer les charrues fouilleuses et quelques autres instruments particuliers, mais à ces exceptions près, la location ne résoud pas le problème.

J'aurais une question à poser ici. Ces derniers jours, j'ai appris que les fabricants d'outillage ont l'intention d'augmenter leurs prix de 3 p. 100 le mois prochain. En avez-vous entendu parler, et cette augmentation concerne-t-elle l'Ouest canadien?

M. GIBBINGS: Je n'ai reçu aucun renseignement à ce sujet, et j'espère bien que vous faites erreur.

M. HORNER (*Acadia*): Nous l'espérons tous.

M. CLANCY: J'approuve les passages de votre mémoire qui ont trait aux services d'entretien et de réparation, mais ne croyez-vous pas que le consommateur lui-même soit un peu responsable de l'insuffisance de ces services? Je ferai remarquer que je viens d'une région qui compte un grand nombre de petits dépositaires. Vous proposez que les magasins d'outillage agricole restent ouverts le soir et les fins de semaine. Dans ma région, ils sont ouverts en tout temps. Vous proposez aussi aux agriculteurs de tout calculer crayon en main. Est-il plus économique de faire un appel téléphonique de $1.25 qu'un trajet de 50 milles en auto? Ensuite, vous parlez de la mise en commun. Jusqu'ici, le moissonnage sur commande a été entrepris, règle générale, par des agriculteurs ayant terminé leurs propres travaux. Nous avons en Saskatchewan l'exemple d'éleveurs qui utilisent des produits concentrée. Dans la région de Yorkton, deux jeunes agriculteurs entreprenants ont conçu un système grâce auquel ils peuvent fournir à un agriculteur tout l'outillage dont il peut avoir besoin. A mon avis, les agriculteurs d'aujourd'hui peuvent ou bien acheter l'appareillage qu'il faut ou bien recourir aux services de personnes comme celles dont je viens de parler. Est-ce ce genre de services que vous entendez par travail fait sur commande?

M. GIBBINGS: Précisément. Il s'agit d'une nouvelle tendance dans le domaine de l'alimentation du bétail. Les cultivateurs prennent de plus en plus conscience de la nécessité d'ajouter des éléments supplétifs à la nourriture des animaux, mais l'appareillage nécessaire à cette fin coûte assez cher dans l'ensemble. Les deux jeunes agriculteurs entreprenants, que j'ai rencontrés par hasard la dernière fois que je suis venu à Ottawa, fournissent aux agriculteurs de leur région un genre de service fort utile, car ils se rendent dans les fermes et emploient les céréales qu'on y produit; ils moulent ces céréales, les mélangent et les apprêtent en très peu de temps. Ils ne m'ont pas dit le prix de leurs services, mais ces services coûtent moins cher à l'agriculteur que si ce dernier faisait le travail lui-même. A mon avis, c'est un genre de service tout à fait souhaitable.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, nous n'avons pas encore abordé un certain aspect de la question, et j'aimerais que les témoins nous fassent connaître leurs vues sur cet aspect. Au cours de notre enquête sur le prix des machines agricoles et les frais d'exploitation, les fabricants ont beaucoup insisté sur la question de la main-d'œuvre. Le questionnaire que vous avez soumis aux 887 agriculteurs a-t-il suscité des observations sur la main-d'œuvre par rapport à l'exploitation des fermes? Je songe ici non pas au travail même du propriétaire, mais uniquement à l'emploi de la main-d'œuvre agricole. Nous avons beaucoup agité la question. J'ai fait un relevé dans ma propre région relativement à la possibilité de faire rentrer la main-d'œuvre agricole dans le champ d'application de la loi sur l'assurance-chômage, pour améliorer la situation. Auriez-vous l'obligeance de me dire ce que vous en pensez?

M. GIBBINGS: Monsieur Southam, notre questionnaire ne comportait pas de question propre à nous obtenir des renseignements à ce sujet. Nous avions, toutefois, une question au bas de la page 15, soit la question n° 12, ainsi conçue: Exploitez-vous votre ferme seul, avec l'aide de membres de votre famille,

etc.? Les réponses sont reproduites à la page 16, et il ressort que 12.7 p. 100 des agriculteurs-échantillons et 19.5 p. 100 des agriculteurs que nous avons interrogés au hasard pour vérifier notre échantillonnage emploient des travailleurs agricoles, et que 22.2 p. 100 des agriculteurs-échantillons et 12.2 p. 100 des agriculteurs interrogés au hasard ont recours à la main-d'œuvre familiale et à la main-d'œuvre engagée. Cependant, la question ne comportait aucun point pouvant amener les intéressés à nous indiquer si le coût de la main-d'œuvre employée, soit pour la fabrication du matériel, soit pour l'exploitation même de la ferme, influait sur leur entreprise.

M. SOUTHAM: Je sais pertinemment que les cultivateurs ont beaucoup de difficulté à recruter des ouvriers compétents, et je me suis demandé si c'était la raison pour laquelle ils consacrent plus d'argent à l'achat d'outillage. Peut-être est-ce là un élément du problème général.

M. GIBBINGS: Il ne fait aucun doute, je pense, que les agriculteurs remplacent la main-d'œuvre par de l'outillage. Nous éprouvons tous de la difficulté à trouver des auxiliaires compétents pour la ferme, et cela nous amène à exécuter nous-mêmes le plus de travaux possible. Souvent il nous faut à cette fin acheter plus d'appareils.

M. KORCHINSKI: Pourquoi n'avez-vous pas inséré dans votre questionnaire la question suivante: «N'estimez-vous pas que la main-d'œuvre est un facteur d'accroissement du coût global de l'outillage et des pièces, etc.»?

M. GIBBINGS: Nous estimons effectivement que cela fait partie du problème. Nous n'avons pas posé cette question en particulier, il est vrai, mais je pense que les intéressés songeaient à ce point lorsqu'ils ont répondu que le prix de l'outillage agricole et celui de son entretien sont trop élevés. Ils sont probablement d'avis que l'une des raisons en est le coût de la main-d'œuvre, même s'ils n'ont pas mentionné ce facteur, ni tel ou tel autre comme modifiant le coût, et même s'ils n'ont pas essayé d'établir dans quelle mesure chaque facteur contribue à relever les prix. Je crois savoir que des représentants des groupes ouvriers comparaîtront devant vous, si ce n'est déjà fait.

M. HORNER (*Acadia*): Ils doivent comparaître lundi.

M. GIBBINGS: Alors vous pourrez peut-être leur poser quelques-unes de ces questions.

M. KORCHINSKI: Dans certains des mémoires qui nous ont été présentés, on soutient que le coût de la main-d'œuvre, du transport et des matériaux constitue le principal facteur d'accroissement du prix de l'outillage agricole et des pièces. Êtes-vous de cet avis?

M. GIBBINGS: Je crois que ce sont, en effet, les principaux éléments du coût.

M. SLOGAN: Dans son exposé, l'*International Harvester* signale que, de 1949 à 1960, le coût horaire moyen de la main-d'œuvre a augmenté de 99.3 p. 100; que le prix de détail de l'outillage s'est accru de 60.6 p. 100 et le coût des matériaux, de 45.8 p. 100. Autrement dit, le prix des matériaux a augmenté deux fois moins que le coût de la main-d'œuvre. De son côté, la *Massey-Ferguson* fournit des données analogues pour montrer que le coût de la main-d'œuvre s'est accru plus que tout autre élément du prix de revient des instruments aratoires, et plus encore que le prix de l'outillage agricole. N'admettrez-vous pas, alors, que l'un des principaux facteurs d'accroissement du prix des machines agricoles est le coût de la main-d'œuvre?

M. GIBBINGS: A première vue, ces chiffres semblent l'indiquer, et peut-être en est-il ainsi. Pour ma part, je crois que l'un des autres facteurs pouvant modifier cette conclusion est la productivité de la main-d'œuvre dans les industries en cause. J'ignore le chiffre de cette productivité, je ne sais s'il a augmenté ou diminué; néanmoins, vous admettrez sans doute que même si le coût de la

main-d'œuvre a pu augmenter du point de vue horaire, les conséquences ne sauraient être les mêmes si cet accroissement a été contrebalancé ou plus que contrebalancé par l'augmentation du rendement individuel des employés.

M. SLOGAN: Inclinez-vous à croire, dans ce cas, que l'agriculteur ne profite pas de l'automatisation de l'industrie, à cause de l'accroissement du coût de la main-d'œuvre?

M. GIBBINGS: Je reconnais que l'agriculteur ne semble pas bénéficier du surcroît d'automatisation. Quant à préciser lequel des trois facteurs aurait le plus contribué à faire monter les frais, je n'ai pas assez étudié la question pour me prononcer.

M. SLOGAN: D'autre part, vous exprimez dans vos données statistiques le coût de la moissonneuse-batteuse en boisseaux de blé, sans tenir compte de la productivité accrue du sol, attribuable à l'emploi de meilleures semences, de meilleurs engrais, et ainsi de suite.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 25 de votre mémoire, vous dites que les agriculteurs empruntent de l'argent pour acheter de l'outillage et vous soutenez qu'à cette fin près de 16 p. 100 s'adressent aux coopératives de crédit, 60 p. 100 aux banques et 6.4 p. 100 aux sociétés de financement. Je souligne ce dernier point. Ensuite, vous dites que 1.6 p. 100 obtiennent des prêts de sources familiales et 5.2 p. 100, d'autres sources. Récemment, un député a déclaré à la Chambre que 75 p. 100 des achats d'outillage agricole s'effectuent au moyen d'emprunts faits auprès des sociétés de financement. L'enquête que vous avez menée ne paraît pas corroborer ce chiffre du tout. Qu'en pensez-vous?

M. GIBBINGS: Comment pouvez-vous vous attendre que je commente une déclaration faite à la Chambre des communes? Sans doute est-ce une question de termes. J'ignore ce que le député avait à l'esprit. Peut-être songeait-il aux coopératives de crédit et aux banques.

M. HORNER (*Acadia*): Il songeait aux sociétés de financement. J'étais présent à la séance et j'ai écouté très attentivement.

M. GIBBINGS: Tout ce que je puis dire dans ce cas, c'est que notre échantillonnage n'est pas assez représentatif.

M. HORNER (*Acadia*): Votre échantillonnage, en tout cas ne confirme pas les remarques du député.

M. GIBBINGS: En effet.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 27 de votre mémoire, vous examinez la tendance qu'auraient les agriculteurs à acheter de l'outillage d'occasion plutôt que de l'outillage neuf. En fait, cette conclusion semble découler des pages qui précèdent. Est-ce là un état de choses qui découlerait du fait que les prix de l'outillage d'occasion sont relativement bas? Je me place ici au point de vue de l'agriculteur. Certaines machines agricoles se vendent-elles d'occasion à des prix intéressants par rapport à ceux de l'outillage neuf?

M. GIBBINGS: Je crois que c'est là une des explications. Tenant compte de sa situation financière, l'agriculteur cherche à déterminer s'il doit acheter des appareils usagés plutôt que des appareils neufs. Or nous croyons qu'en raison de leur situation financière, un nombre toujours plus grand d'agriculteurs sont d'avis qu'il est plus avantageux pour eux d'acheter du matériel d'occasion.

M. HORNER (*Acadia*): N'est-ce pas le cas partout? Je sais qu'il en est ainsi en Alberta. Lorsqu'il y a beaucoup de machines d'occasion sur le marché, ce qui tend à en faire baisser les prix, l'agriculteur a la possibilité de faire de bons achats. Étant donné que les agriculteurs ont de meilleures connaissances, une meilleure formation et qu'ils sont aujourd'hui mieux équipés pour se servir d'outillage usagé, vous dites dans votre mémoire que les cultivateurs qui s'y connaissent en mécanique désirent acheter des machines d'occasion.

J'ai un autre point à soulever. A la page 32, vous affirmez que le cinquième des agriculteurs-échantillons ont une formation dans le domaine des travaux d'atelier et de la mécanique des moteurs. C'est là une proportion plus élevée qu'il y a un certain nombre d'années, n'est-ce pas? Ce phénomène s'est sensiblement accentué ces cinq où dix dernières années, ne croyez-vous pas?

M. GIBBINGS: Je ne saurais émettre à ce sujet qu'une opinion mal fondée.

M. HORNER (*Acadia*): Je comprends que ce ne saurait être qu'une observation d'ordre général.

M. GIBBINGS: Je n'ai pas de données statistiques sur lesquelles m'appuyer, mais j'incline à croire qu'en général la tendance dont vous parlez est réelle. Les agriculteurs reconnaissent qu'il leur faut des connaissances spécialisées en mécanique.

M. SOUTHAM: J'aurais une observation à faire là-dessus. A mon sens, M. Horner vient de nous signaler un point important de votre mémoire. Je pense que les dirigeants de l'industrie agricole, les groupements agricoles eux-mêmes et les représentants des agriculteurs pourraient encourager chez les jeunes cultivateurs la tendance à profiter des mois creux pour suivre des cours de mécanique aux universités ou aux écoles. C'est très important, et nous espérons que pareille initiative aura pour effet de réduire les frais généraux de l'exploitation agricole.

M. GIBBINGS: Je suis d'accord avec vous.

M. HORNER (*Acadia*): Je note qu'à la page 32 vous affirmez que 66 p. 100 des agriculteurs qui ont une formation technique disposent de matériel à souder, que 42 p. 100 des agriculteurs sans formation technique ont aussi du matériel à souder, et que l'usage d'un tel matériel augmente avec la formation technique. L'emploi croissant de matériel à souder et l'existence d'ateliers mieux équipés dans les fermes entraîneront, je pense, une diminution des achats d'outillage agricole neuf. Êtes-vous de cet avis? N'est-ce pas là une conséquence inévitable?

M. GIBBINGS: En effet, votre conclusion me paraît juste. La ferme moderne ne peut presque pas se passer de matériel à souder, par suite de l'évolution des méthodes de frabication. Comme vous le savez, le bâti et d'autres éléments des machines agricoles sont soudés par points au moment de la fabrication. Si l'usager a la malchance de briser un bâti, par exemple, il ne peut pas le détacher pour aller le faire souder. Il faut, soit le souder sur place, soit transporter toute la machine chez un soudeur. Bon nombre d'agriculteurs ont donc jugé nécessaire de se procurer du matériel à souder et, par conséquent, de suivre des cours de soudure.

M. HORNER (*Acadia*): Ne croyez-vous pas que la tendance à se servir d'outillage en acier plutôt qu'en fonte a amélioré le sort des agriculteurs? Lorsqu'une pièce de fonte se brisait, on ne pouvait même pas la souder tandis qu'aujourd'hui les appareils faits de pièces de fer soudées se réparent beaucoup plus facilement et à bien meilleur compte que les gros appareils de fonte d'autrefois. N'estimez-vous pas que c'est là une amélioration sensible?

M. GIBBINGS: Certes, et cela doit contribuer à réduire le coût de fabrication des instruments aratoires, théoriquement du moins.

M. HORNER (*Acadia*): Et à réduire les frais d'exploitation de la ferme dans une certaine mesure?

M. GIBBINGS: Assurément.

M. MILLIGAN: Je voudrais parler de l'augmentation du coût de la main-d'œuvre. J'admets que ce coût est assez élevé, mais dans le mémoire de la *John Deere Limited*, que j'ai relu depuis notre dernière réunion, cette société dit avoir versé 11.1 p. 100 de ses bénéfices en impôt sur le revenu et réalisé des bénéfices de 11 p. 100 sur ses ventes de gros. Elle a donc fait au départ un

profit de 22.1 p. 100 sur les machines qu'elle a vendues au distributeur. En outre, la marge de profit proposée à ce dernier est de 20 p. 100. Ainsi, le coût des instruments aratoires est majoré de 42 p. 100 au moment de la vente à l'agriculteur lui-même. Estimez-vous cette majoration trop élevée? Ne pensez-vous pas qu'une telle marge de bénéfice pourrait être réduite? Le fabricant paierait ainsi moins d'impôt, puisque son profit net serait moindre. Estimez-vous la majoration excessive ou le coût de la main-d'œuvre trop élevé? Les chiffres que je possède indiquent l'impôt sur le revenu, les bénéfices du fabricant et la marge de profit du distributeur.

M. GIBBINGS: Je ne pense pas qu'on aurait raison d'imputer l'accroissement du prix des machines agricoles et de leur réparation au seul coût de la main-d'œuvre. A titre d'observation générale, je ferai remarquer qu'au Canada et sur tout le continent nord-américain nous avons grandement besoin, non seulement dans la fabrication de l'outillage mais dans toute la fabrication, d'une accentuation du sens des responsabilités aussi bien chez les travailleurs que chez les dirigeants d'entreprises. Ce besoin se fait tout particulièrement sentir au point de vue des conséquences de l'accroissement des frais d'administration, de même qu'à tous les autres points de vue qu'intéressent le fabricant et la main-d'œuvre, par rapport au prix du produit fini et à notre position de concurrence sur le marché mondial.

Lors d'un voyage au Royaume-Uni, en 1957, j'ai été impressionné par les déclarations de certains chefs ouvriers de ce pays. Ils semblaient reconnaître—et ils ne craignaient pas de le proclamer—que la plus grande sécurité ouvrière consiste à travailler dans une industrie saine au sein d'une économie saine. Évidemment, le Royaume-Uni a toujours, beaucoup plus que le Canada ou que quiconque sur le continent nord-américain, vécu de l'importation de matières premières qu'il transforme en produits finis destinés à l'exportation. Il est donc normal qu'on y adopte cette attitude plus qu'ici. A la lumière des changements intervenus dans le commerce mondial, changements qui se sont opérés au sein des pays renaissants—c'est-à-dire ceux que la guerre a dévastés mais qui se sont relevés et sont réapparus sur les marchés internationaux—nous, du continent nord-américain, devons admettre que pour nous maintenir sur ces marchés, chose vitale, il nous faut imiter les autres et rivaliser le mieux possible avec eux. Cependant, ce sera impossible si nous continuons de faire en sorte que le prix de nos produits s'accroisse plus rapidement que le prix des produits de nos concurrents.

M. SOUTHAM: Je suis tout à fait d'accord là-dessus. J'ai soutenu le même point de vue à bien des reprises, après avoir étudié la question au Royaume-Uni, dont M. Gibbings vient de faire mention.

M. MILLIGAN: Au cours de la semaine, j'ai eu l'occasion de voir une botteleuse munie d'un accessoire appelé éjecteur. Il s'agit d'un petit appareil surmonté d'un moteur de 2 c.v. actionné par deux poulies et une courroie de 12 pouces. Il se vend quand même $550, ce qui est tout à fait hors de proportion avec le prix de revient. Un autre appareil fort populaire en Ontario est l'éclateuse de foin, qui est munie de rouleaux d'acier, de palliers à billes également en acier, de roues porteuses et d'une prise de force motrice. Cet appareil coûte $800. De tels prix sont complètement disproportionnés par rapport au coût de production. Je ne sais comment nous pourrions amener les fabricants à réduire ces prix, puisqu'il s'agit d'outillage spécial. Quoi qu'il en soit, j'ai l'impression que les fabricants abusent de l'acheteur dans le cas de certains instruments.

M. FANE: Monsieur le président, je tiens tout d'abord à dire combien je souscris au mémoire de M. Gibbings ainsi qu'à la manière dont il répond aux questions. Au sujet de la C.C.I.L., je conclus des propos de M. Gibbings que l'idéal est d'acheter son outillage de cette coopérative. Sur ce point je suis tout à fait d'accord.

M. Gibbings a trouvé difficile de comprendre pourquoi la C.C.I.L. ne vend aux agriculteurs de l'Ouest canadien que 2 p. 100 des machines agricoles qu'ils se procurent. En vue de faire la lumière à ce sujet, je voudrais poser une série de questions à M. Gibbings. En premier lieu, disons qu'à ses débuts, il y a 14 ou 15 ans, la C.C.I.L. avait conclu une entente avec la Cockshutt et qu'à cette époque bien des agriculteurs n'aimaient pas l'outillage Cockshutt. Peut-être est-ce là une des raisons que nous cherchons. Croyez-vous que c'est le cas, monsieur Gibbings? Pourquoi les cultivateurs n'achetaient-ils pas leurs instruments de la C.C.I.L.? Un autre groupe a déjà fourni réponse à cette question.

M. GIBBINGS: C'est une question d'opinion. J'ignore de quelle part du marché la Cockshutt s'est emparée soit par l'intermédiaire de dépositaires, soit par l'intermédiaire de la C.C.I.L. Néanmoins, j'ai l'impression qu'elle ne détient pas une grande part du marché, ce qui porte à croire que les agriculteurs n'apprécient guère l'outillage ou le genre de service qu'offre cette société. C'est une partie de l'explication.

M. FANE: En effet. Par contre, il en aurait peut-être été autrement si la C.C.I.L. avait pu traiter avec une autre entreprise de fabrication, telle que l'International. Il faut dire qu'il y a un marchand d'appareils Cockshutt dans presque toutes les petites localités. Pour parler de ma propre région, la Cockshutt y a choisi comme représentants les hommes les plus populaires. Voilà peut-être un autre facteur. Si la Cockshutt a pu vendre de l'outillage agricole, ce n'est peut-être pas par l'intermédiaire de la C.C.I.L.

M. GIBBINGS: Voilà une autre explication.

M. FANE: Oui, sans compter que la C.C.I.L. n'a pas ses propres dépositaires sur place. Edmonton, qui se trouve à 60 milles d'où j'habite, est l'endroit le plus rapproché où nous pouvons faire effectuer des réparations. Il n'y a pas de stocks de pièces dans nos petites villes. Voilà encore une explication. Les autres fabricants doivent choisir les représentants les plus populaires qu'il est possible de trouver dans la région. Et ces représentants, comme on l'a signalé, s'occupent de leur affaire. En période de travaux, ils se tiennent eux-mêmes à la disposition des agriculteurs. Tous tant que nous sommes, nous reconnaissons, je le répète, que le mode de coopération devrait constituer le moyen par excellence. Il n'en reste pas moins que les agriculteurs sont en relations très étroites avec leurs fournisseurs ou avec une autre agence.

M. GIBBINGS: C'est évidemment une autre explication.

M. FANE: En effet. Environ 150 des personnes dont l'activité se rattache à l'agriculture de quelque manière et à qui j'avais adressé un questionnaire m'ont fait parvenir des réponses. Je puis dire que ces réponses s'apparentent étroitement aux données qui figurent dans votre mémoire. Monsieur le président, je crois que je n'ai rien d'autre à ajouter. Merci beaucoup.

M. GUNDLOCK: Je reviens à mon unique question. Précédemment, monsieur Gibbings, vous avez dit ou, plutôt, vous avez admis que le coût par cheval-vapeur n'avait à peu près pas augmenté. Toutefois, vous avez affirmé il y a un moment que l'agriculteur ne bénéficie pas de l'automatisation. Compte tenu de tous les éléments, bien des frais ont augmenté, notamment ceux du transport, des matières premières, de la main-d'œuvre et de bien d'autres choses, comme le mentionne votre mémoire; comment pouvez-vous alors déclarer que l'automatisation n'a pas profité à l'agriculteur? Pour ma part, je suis persuadé que l'agriculteur en a bénéficié car, autrement, le facteur coût ne serait pas demeuré aussi constant.

M. GIBBINGS: C'est une question vraiment difficile à trancher, parce qu'il s'agit de circonstances absolument nouvelles. Pour ma part, je pensais à ce qu'on dit parfois aux agriculteurs, savoir qu'ils devraient, du fait qu'ils emploient des instruments de meilleure qualité, des instruments plus perfectionnés et plus nombreux, pouvoir produire à meilleur compte. Mais ça n'a pas

été le cas pour d'autres fabricants et d'autres producteurs. Presque partout où la machine a remplacé l'homme, ces dix dernières années, le prix des produits a semblé augmenter au lieu de diminuer. Quand je parle ici d'avantages, j'entends que le prix des machines agricoles n'a pas baissé, grâce à l'automatisation. C'est même le contraire qui s'est produit. Pour plus de précision, sans doute faudrait-il savoir quel niveau les prix auraient atteint sans l'automatisation. Néanmoins, vous admettrez sûrement qu'on peut dire qu'en général l'automatisation n'a pas fait baisser les prix des machines agricoles.

M. GUNDLOCK: Je ne voudrais pas du tout me montrer ambigu; cependant, nous voulons examiner les deux côtés de la question et en venir à une conclusion. Vous avez dit tantôt que l'automatisme n'a pas servi l'agriculteur. Dans un cas, notamment, l'automatisme aurait fait monter les prix. Cela étant, supposons que l'automatisation ne soit pas intervenue et que le coût du transport, de la main-d'œuvre, des matières premières et de tout ce que vous voudrez n'ait pas cessé d'augmenter, ne pensez-vous pas que l'agriculteur a tiré profit de l'automatisation?

M. GIBBINGS: L'automatisation ne lui a pas été profitable quant aux prix des machines agricoles. Voilà le véritable fondement de ma déclaration.

M. GUNDLOCK: Là n'est pas la question. Vous avez dit que certains facteurs avaient fait monter les prix légèrement parfois, et, dans certains cas, d'une manière à peine perceptible. Je veux simplement éclaircir ce point. N'avez-vous pas dit antérieurement que les assertions des fabricants de machines agricoles étaient fondées?

M. GIBBINGS: Je me suis dit prêt à reconnaître qu'il en est ainsi, n'ayant pas fait moi-même une analyse des facteurs en jeu.

M. GUNDLOCK: Mais vous dites à présent que l'automatisme n'a pas été utile à l'agriculteur.

M. GIBBINGS: Bien entendu, c'est une question d'opinion. Vous semblez croire que l'agriculteur a tiré profit de l'automatisme industriel, tandis que je parle de l'avantage qu'il aurait dû en tirer sous forme de réductions de prix. Sans données précises, toutefois, nous ne saurions faire un examen sérieux de la question, même en en poursuivant la discussion toute la journée. D'ailleurs, ni vous ni moi ne voudrions nous lancer dans une discussion à ce sujet.

M. GUNDLOCK: Je ne cherche aucunement à entamer une discussion là-dessus.

M. GIBBINGS: Veuillez m'excuser si je me suis exprimé ainsi.

M. GUNDLOCK: Ma seule question porte sur l'utilité de l'automatisme industriel.

M. MUIR (*Lisgar*): Puisqu'il est question du coût de l'outillage agricole, qu'il me soit permis de m'arrêter au paragraphe 3 de vos recommandations, où vous exprimez le vœu que les grandes sociétés de fabrication améliorent leurs manuels et offrent aux agriculteurs une meilleure aide dans le domaine des travaux d'atelier mécanique. En général, on peut dire, je pense, que ces manuels expliquent convenablement le fonctionnement des appareils en cause, mais qu'ils n'insistent pas beaucoup sur leur réparation.

M. GIBBINGS: C'est bien cela.

M. MUIR (*Lisgar*): S'ils agissaient comme vous le proposez, les fabricants ne verraient-ils pas leurs frais augmenter? Pensez-vous que l'initiative en question serait vraiment avantageuse? Les fabricants publieraient des manuels beaucoup plus considérables, dont probablement 75 p. 100 des agriculteurs ne se serviraient pas du tout. Ne croyez-vous pas que les manuels des fabricants doivent porter sur le fonctionnement des appareils?

M. GIBBINGS: Sans doute est-ce leur objet propre. J'en conviens, mais les agriculteurs qui ont répondu à notre questionnaire ont fait observer qu'ils auraient avantage à disposer de manuels plus détaillés lorsqu'il s'agit pour eux de réparer et de remettre en état leur outillage agricole.

M. MUIR (*Lisgar*): Ne vaudrait-il pas mieux que les fabricants préparent des manuels supplémentaires, qu'ils pourraient vendre une couple de dollars, par exemple?

M. HORNER (*Acadia*): Voilà qui augmenterait les frais.

M. MUIR (*Lisgar*): La publication de manuels plus volumineux ne ferait-elle pas croître les frais, de toute façon? Les fabricants devront recouvrer ces frais de quelque manière.

M. GIBBINGS: La meilleure solution serait peut-être que les fabricants mettent un manuel supplémentaire à la disposition des intéressés, et que ceux-ci l'achètent.

M. MUIR (*Lisgar*): D'une manière ou d'une autre, l'agriculteur aurait à payer ce service.

Le PRÉSIDENT: Je pense que M. Horner désire prendre la parole. Après qu'il aura parlé, le Comité pourra clore le débat. Êtes-vous d'accord?

Des VOIX: D'accord.

M. HORNER (*Acadia*): Certaines critiques que les cultivateurs ont adressées aux fabricants ont retenu mon attention; à la page 42, les agriculteurs semblent préconiser que les coopératives se lancent dans le domaine de la fabrication d'outillage agricole. Sauf erreur, j'ai déjà abordé ce point.

M. GIBBINGS: En effet.

M. HORNER (*Acadia*): Alors je passe à la page 43. Vous y affirmez que la plupart des fabricants produisent de nouveaux appareils en nombre toujours croissant. J'ai demandé aux représentants de la *John Deere*, en particulier, combien de nouveaux modèles leur société produirait si elle était la seule à fabriquer des instruments aratoires, ou combien de ses produits actuels elle cesserait de fabriquer. Ils m'ont répondu que leur société ne réduirait aucunement le nombre de ses produits parce que ce sont les agriculteurs eux-mêmes qui réclament de nouveaux modèles.

En réponse à M. Forbes, vous avez dit, je crois, qu'il se fabriquait 75 modèles différents de tracteurs en Saskatchewan au moment où vous avez envoyé votre questionnaire. Croyez-vous que l'agriculteur qui se sert d'une charrure à double soc voudrait acheter un tracteur pour charrue à cinq ou à quatre socs? Ne voudra-t-il pas un appareil approprié à ses besoins?

M. GIBBINGS: Assurément.

M. HORNER (*Acadia*): Si l'agriculteur préfère un moteur diesel à un moteur à essence ou vice versa, ne doit-on pas lui en offrir le choix? Il se peut fort bien que dans telle ou telle localité le moteur diesel soit plus avantageux.

M. GIBBINGS: C'est, en somme, ce que j'ai dit, à savoir que les fabricants d'outillage agricole semblent vouloir répondre à la demande du consommateur. Toutefois, je ne crois pas que la multiplicité des modifications et des dimensions des appareils mis sur le marché soit indispensable, ni qu'elle ait été réclamée par les acheteurs. Il faut admettre que les fabricants opèrent bien des modications.

M. HORNER (*Acadia*): Qu'il me soit permis de vous signaler le cas d'un tracteur en particulier. La Massey-Harris a pris à son compte le Minneapolis Molene G.B. qui, aujourd'hui s'appelle le Massey-Ferguson numéro 995. Lorsque la Massey-Harris a acheté le droit de fabriquer ce tracteur . . .

M. GIBBINGS: C'est le droit de fabriquer le moteur qu'elle a acquis.

M. HORNER (*Acadia*): Non, elle a acheté le droit de fabriquer tout le tracteur. Elle en a amélioré le modèle, qu'elle a ensuite peint en rouge, puis mis en vente. Quand elle a acquis ce droit, le tracteur en question avait un siège d'ancien modèle qui rappelait le siège des charrues à traction animale. En outre, la plate-forme n'était pas installée dans la position la plus commode, et l'un des témoins que nous avons entendus ici nous a déclaré que, tel quel, ce tracteur ne se vendait pas du tout. La Massey-Harris en a donc modifié la construction. Elle a doté l'appareil d'un joli siège et d'une plate-forme convenable, tant et si bien qu'un marchand nous a dit qu'il en avait vendu cinq exemplaires le printemps suivant.

M. GIBBINGS: Il ne fait aucun doute que les agriculteurs désirent qu'on améliore leur outillage. Sans modifications, il est évident, comme vous l'avez dit, que les tracteurs ne se vendaient pas.

M. HORNER (*Acadia*): Voilà pourquoi les fabricants désirent répondre aux besoins qu'expriment les agriculteurs. S'ils faisaient la sourde oreille aux exigences de l'acheteur, ils ne vendraient pas leurs machines; des témoins l'ont confirmé ici même. Il se peut que les fabricants se montrent trop empressés d'acquiescer aux demandes des agriculteurs, mais je ne saurais l'affirmer. A cet égard, on pourrait difficilement tracer une ligne de démarcation précise, convenons-en.

M. GIBBINGS: En effet.

Le PRÉSIDENT: Eh bien, messieurs, avant que nous levions la séance, je tiens à remercier MM. Gibbings et Phillips, du syndicat du blé de la Saskatchewan, d'avoir bien voulu comparaître devant nous aujourd'hui. Ils nous ont très bien résumé les données que les 887 agriculteurs-échantillons ont fournies en réponse à leur questionnaire. Pour la gouverne des témoins, j'ajouterai que bon nombre des membres du Comité ont eux-mêmes soumis des questionnaires aux agriculteurs, qui y ont répondu en assez grand nombre. Soyez assurés, messieurs, que le comité tiendra compte des propositions que vous lui avez faites aujourd'hui, et que ces propositions lui seront sûrement utiles lors de la rédaction de ses rapports.

M. GIBBINGS: Merci beaucoup, monsieur le président. Nous vous savons gré de l'occasion que vous nous avez fournie de comparaître devant vous; nous espérons que certains des renseignements que nous vous avons donnés vous seront utiles dans vos délibérations. Nous vous souhaitons plein succès et nous formulons le vœu que vous réussissiez à faire des recommandations propres à entraîner une réduction du prix des machines agricoles.

Le PRÉSIDENT: Nous nous réunirons de nouveau lundi matin, à 9h.30. Nous aurons alors le plaisir d'accueillir les représentants du Congrès du Travail du Canada.

APPENDICE A

ÉTAT DU REVENU CONSOLIDÉ

MASSEY-FERGUSON LIMITED

Année terminée le 31 octobre 1960 (avec chiffres comparatifs de 1959)

	1960	1959
Ventes nettes	$490,413,988	$475,543,641
Ajouter:		
Intérêt et frais de financement courus, etc.	4,308,643	3,651,307
Profit sur la vente de biens immobilisés	764,919	203,374
	$495,487,550	$479,398,322
Déduire:		
Coût des produits vendus	$390,547,157	$378,633,650
Frais de vente des produits	46,099,406	42,072,662
Frais généraux et administratifs	15,151,683	12,745,822
Frais pour services techniques	11,692,388	8,606,011
Intérêt de la dette à long terme	4,839,198	3,442,826
Intérêt de la minorité (dividendes sur actions privilégiées des filiales)	231,028	226,825
Intérêt bancaire	8,799,018	4,615,688
Redressements du taux du change	(3,014,230)	1,890,694
	$474,345,648	$452,234,178
Profit avant déduction de l'impôt sur le revenu et disposition particulière	$ 21,141,902	$ 27,164,144
Impôt sur le revenu	11,216,768	13,345,751
Dégrèvements d'impôt (Note 3)	(3,900,000)	(7,200,000)
Disposition particulière visant le matériel de production désuet $1,348,042, moins l'impôt applicable	671,190	
Revenu net de l'année	$ 13,153,944	$ 21,018,393

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Durant l'année terminée le 31 octobre 1960, les montants suivants ont été versés aux administrateurs, directeurs et avocats de la compagnie mère: jetons versés aux administrateurs ne détenant pas un poste rémunéré $51,915; rémunération versée aux directeurs de service et aux administrateurs détenant un poste rémunéré, ainsi qu'aux avocats de la compagnie $761,236.

La dépréciation et l'amortissement du matériel de production compris ci-dessus, se sont élevés à $18,761,090 en 1960 et à $12,130,775 en 1959.

ÉTAT DES BÉNÉFICES RETENUS CONSOLIDÉS

Année terminée le 31 octobre 1960 (et chiffres comparatifs de 1959)

Solde au début de l'année	$109,287,629	$ 93,252,554
Ajouter:		
Revenu net de l'année	13,153,944	21,018,393
Virements provenant de l'excédent de capital		1,680,569
	$122,441,573	$115,951,516
Déduire:		
Dividendes sur actions privilégiées	$ 1,418,986	$ 1,091,587
Dividendes sur actions ordinaires (40c. par action)	4,836,077	4,654,002
Commission et autres frais relativement à l'émission d'actions privilégiées à 5½%		918,298
	$ 6,255,063	$ 6,663,887
Solde à la fin de l'année	$116,186,510	$109,287,629

(Voir les notes annexées aux états financiers)

BILAN CONSOLIDÉ

MASSEY-FERGUSON LIMITED

31 octobre 1960 (avec chiffres comparatifs au 31 octobre 1959)

ACTIF

	1960	1959
COURANT		
En espèces	$ 3,916,216	$ 8,177,126
Comptes à recevoir (moins provision pour créances douteuses et intérêt non couru—Note 2)		
Billets de détail	$ 10,750,450	$ 30,093,496
Billets et comptes de gros	129,005,420	98,432,021
Autres comptes de commerce et divers	13,468,618	13,173,290
	$153,224,488	$141,698,807
Stocks évalués au prix de revient ou au prix du marché, selon le chiffre le plus bas		
Matières premières et travaux en cours	$ 63,899,700	$ 73,797,855
Produits finis	108,024,975	120,405,435
	$171,924,675	$194,203,290
Dépôt d'assurance, frais payés d'avance, etc.	$ 1,468,399	$ 1,028,322
Total de l'actif courant	$330,533,778	$345,107,545
PLACEMENTS (ACTIONS ET AVANCES):		
Compagnies de finance en propriété exclusive, au prix coûtant moins provision pour pertes (Note 1)	$ 9,512,142	
Compagnies associées, au prix coûtant	3,597,473	$ 1,472,182
	$ 13,109,615	$ 1,472,182
FIXE :		
Terrain	$ 4,433,468	$ 4,795,986
Immeubles	56,921,488	54,253,485
Machines et matériel	117,127,587	111,965,726
Outillage de production	13,776,282	14,106,396
Actif total fixe, au prix coûtant	$129,258,825	$185,121,593
Moins dépréciation accumulée et amortissement	80,096,811	67,949,562
	$112,162,014	$117,172,031
AUTRES AVOIRS ET FRAIS IMPUTABLES A L'EXERCICE SUIVANT	$ 2,227,685	$ 1,602,795
Approuvé au nom du conseil d'administration W. Eric Phillips, administrateur Albert A. Thornbrough, administrateur		
	$458,033,092	$465,354,553

PASSIF

	1960	1959
COURANT:		
Prêts bancaires et comptes au débit	$ 55,339,277	$ 71,991,529
Comptes payables et frais courus	83,832,328	79,777,938
Revenu, ventes et autres taxes payables	11,691,558	14,679,319
Dividendes payables	1,564,480	1,562,434
Paiements versés d'avance par les clients	2,533,945	2,247,041
Passif total courant	$154,961,588	$170,258,261
IMPÔT DIFFÉRÉ SUR LE REVENU (Note 3)	$ 5,135,837	$ 852,939
Intérêt de la minorité (Actions privilégiées des filiales)	$ 3,359,945	$ 3,359,945
DETTE A LONGUE ÉCHÉANCE:		
Obligations, débentures, billets et prêts (Note 7)	$ 98,424,992	$100,766,263
Moins versements venant à échéance dans un an, inclus dans les comptes payables et les frais courus	4,775,887	3,783,451
	$ 93,649,105	$ 96,982,812
CAPITAL ET BÉNÉFICES RETENUS :		
Capital-actions autorisé—		
500,000 actions privilégiées, d'une valeur au pair de $100 chacune		
20 millions d'actions ordinaires sans valeur nominale ou au pair		
En circulation (Note 4)—		
Actions privilégiées convertibles cumulatives à 4½% rachetables à $104.50 (1960—9,665 actions; 1959—9,860 actions)	$ 966,500	$ 986,000
Série de 1959 à 5½%—rachetables à $105.50 (250,000 actions)	25,000,000	25,000,000
Actions ordinaires (1960—12,098,471 actions; 1959—12,075,911 actions)	56,987,634	56,840,994
Excédent assigné	1,785,973	1,785,973
Bénéfices retenus (Note 5)	116,186,510	109,287,629
	$200,926,617	$193,900,596
	$458,033,092	$465,354,553

(Voir les notes annexées aux états financiers)

25306-2—6½

NOTES AYANT TRAIT AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Année terminée le 31 octobre 1960

1. *Assiette de consolidation et conversion du taux du change*

Les états financiers ci-joints consolident les comptes de toutes les filiales, à l'exception de deux compagnies de finance en propriété exclusive en Amérique du Nord—la *Massey-Ferguson Finance Company of Canada Limited* et la *Massey-Ferguson Finance Corporation*. Ces compagnies, qui ont commencé à fonctionner en septembre 1960, ont été constituées pour acheter les contrats de personnes qui achètent au détail du matériel Massey-Ferguson et qui remboursent par versements. Dans l'état ci-joint du revenu consolidé, on a tenu compte des pertes encourues par ces compagnies jusqu'au 31 octobre 1960, ces pertes provenant surtout du fait qu'on a eu recours à une comptabilité de caisse plutôt qu'à une comptabilité d'exercice. A la page 21 du présent rapport figure un état combiné de l'actif et du passif des deux compagnies de finance.

L'actif, le passif, les recettes et les frais des compagnies américaines sont inclus dans les états consolidés en calculant le dollar américain au pair avec le dollar canadien. En ce qui concerne toutes les autres compagnies, la conversion des devises en dollars canadiens s'est faite de la façon suivante: l'actif et le passif courants, au taux du change en vigueur le 31 octobre; les placements, l'actif fixe, les exigibilités à long terme et les provisions pour dépréciation, aux taux en vigueur au moment de l'acquisition ou de l'émission; les recettes et les frais (autres que les provisions pour dépréciation), aux taux moyens du change en vigueur durant la période.

2. *Comptes à recevoir*

Environ 26 millions de dollars ou 16 p. 100 des billets et comptes à recevoir de 1960 viennent à échéance après un intervalle d'un an. Les comptes à recevoir, moins les provisions suivantes, sont indiqués ci-dessous:

	1960			1959
	Appareils renvoyés et allocations	Intérêt non couru	Total	Total
	$	$	$	$
Billets de détail	320,606	258,359	578,965	3,544,515
Billets et comptes de gros	10,235,685	735,773	10,972,458	10,094,139
Autres comptes de commerce et divers	290,041	134,634	424,675	326,116
	10,847,332	1,128,766	11,976,098	13,964,770

La diminution, par rapport à 1959, des provisions à l'égard des billets de ventes au détail provient surtout de la cession, à des compagnies de finance en propriété exclusive en 1960, de contrats de vente au détail passés en Amérique du Nord.

3. *Impôt sur le revenu*

Aux fins de l'impôt sur le revenu, certaines des compagnies réclament des allocations de capital en sus des provisions pour dépréciation inscrites dans les comptes. Les dégrèvements d'impôt applicables à ces allocations supplémentaires ne figurent pas dans les recettes, mais sont plutôt crédités au compte «Impôt différé sur le revenu» (présenté à part dans le bilan) qui sera considéré comme un revenu dans les années à venir quand le total des allocations aux fins d'impôt sera moindre que les provisions pour dépréciation inscrites dans les comptes.

Les «dégrèvements d'impôt» indiqués pour 1959 et 1960 dans l'état de revenu consolidé représentent le montant de réductions d'impôt qui figure dans les comptes de ces années à cause du report *a*) des pertes des années antérieures et *b*) des provisions des années antérieures et des défalcations imputées sur les comptes mais non encore réclamées ou calculées à des fins d'impôt. Le 31 octobre 1960, certaines des compagnies ont des soldes supplémentaires de pertes à reporter, de même qu'un certain nombre de soldes concernant les provisions ou les défalcations non encore réclamées ou calculées à des fins d'impôt.

4. *Changements apportés au capital-actions, options à l'égard de valeurs et réserve d'actions*

Durant l'année, 22,560 actions ordinaires ont été émises et payées comptant aux termes des options dont bénéficient les employés, à $6.50 l'action et 195 actions privilégiées à 4½ p. 100 ont été rachetées. Au 31 octobre 1960, les employés pouvaient acheter 69,570 autres actions ordinaires (57,070 à $6.50 l'action et 12,500 à $8.25 l'action), droit qu'ils peuvent exercer n'importe quand jusqu'au 29 mai 1962; 17,500 autres actions ordinaires non émises sont gardées en réserve à l'intention d'autres employés et 1,577,320 actions ordinaires non émises sont gardées en réserve pour émission éventuelle en retour d'actions privilégiées convertibles et cumulatives.

5. *Restrictions concernant les dividendes*

Les contrats fiduciaires bilatéraux concernant la dette à longue échéance de la compagnie canadienne, les contrats fiduciaires bilatéraux et les ententes de certaines filiales concernant des prêts renferment certaines restrictions relativement au versement de dividendes. Aux termes des clauses les plus restrictives de ces contrats et ententes, environ 55 millions de dollars de bénéfices retenus consolidés, au 31 octobre 1960, ne peuvent pas servir au paiement de dividendes à l'égard d'actions ordinaires. Sur le solde, environ 32 millions de dollars représentent la partie des bénéfices de diverses filiales situées en dehors de l'Amérique du Nord, partie qui ne comporte pas de restrictions et qui n'a pas été remise au Canada. Les virements de bénéfices de ces compagnies doivent, en général, être approuvés par les autorités de réglementation du change mais, d'ordinaire, on leur accorde l'autorisation de payer des dividendes.

Les paiements de dividendes de la part de compagnies situées au Royaume-Uni, en Afrique du Sud, en Inde, en Argentine et au Mexique ne sont pas frappés des taxes de rétention. Les taxes de rétention frappent les paiements de dividendes provenant de filiales situées dans d'autres pays; cependant, étant donné que le montant des bénéfices qui seront virés à l'avenir et que les taux qui seront alors applicables ne sont pas connus, ces taxes ne frappent les bénéfices consolidés qu'au moment où les dividendes sont effectivement versés.

Sur les bénéfices retenus consolidés, un montant de $46,865 est tenu pour un «excédent de capital» aux termes de l'article 61 de la loi sur les compagnies (Canada).

6. *Passif éventuel, engagements, etc.*

a) Le passif éventuel à l'égard de billets escomptés s'élève à environ 29 millions de dollars.

b) Les engagements en cours à l'égard de dépenses d'immobilisations au 31 octobre 1960 (y compris un accord visant à acheter toutes les actions d'une compagnie italienne de fabrication de tracteurs et un engagement de consentir d'autres avances à une compagnie affiliée) s'élèvent au total à environ 14 millions de dollars.

c) Les frais relatifs à la pension (y compris les paiements à verser aux fiduciaires au nom des employés protégés par des régimes de pension en fiducie) sont imputés au revenu de l'année où s'effectue le paiement. Dans le cas de régimes en fiducie, les frais à l'égard du service antérieur sont généralement répartis sur une période de 30 ans; on estime que le total des exigibilités non consolidées à l'égard de tous les régimes en fiducie en vigueur le 31 octobre 1960 s'élève à environ 20 millions de dollars.

7. *Dette à longue échéance*

	31 octobre 1960	31 octobre 1959
Massey-Ferguson Limited (Canada):		
Obligations 3%, 1re hypothèque, amortissement progressif, série «A», 1966	$ 6,402,000	$ 6,560,000
Obligations 3¾%–5%, amortissement progressif, 1967–1976	33,500,000	34,814,000
Massey-Ferguson Inc. (É.-U.)		
Billets à ordre 3⅝%–4⅛%, 1960–1973	12,600,000	13,400,000
Massey-Ferguson Holdings Limited (Royaume-Uni):		
Prêt bancaire à 7% dû en 1963 (intérêt calculé à 1½% au-dessus du taux de réescompte de la Banque d'Angleterre, sous réserve que le taux minimum d'intérêt ne doit pas être inférieur à 5½%)	26,530,000	26,530,000
Massey-Ferguson (Royaume-Uni) Limited:		
Stock-obligations garanties, 3½%–5%, 1972 (compte tenu du fonds d'amortissement)	1,679,809	1,760,789
F. Perkins Limited (Royaume-Uni):		
Stock-obligations 4½%, 1re hypothèque, 1971 (compte tenu du fonds d'amortissement)	3,292,584	3,428,023
Massey-Ferguson S.A. (France):		
Prêts à 6½%–7%, échéance 1960–1975	7,348,895	6,972,614
Massey-Ferguson G.m.b.H. (Allemagne):		
Prêts à 2½%–6%, échéance 1960–1974	1,522,079	1,751,212
Massey-Ferguson (Australie) Limited:		
Stock-obligations 5¼%, 1re hypothèque, 1970	5,549,625	5,549,625
	$ 98,424,992	$100,766,263

Annexe A
(de l'appendice A)

BILLETS DE VENTES AU DÉTAIL EN COURS—CANADA

MASSEY-FERGUSON LIMITED

25 avril 1961

	Saisonniers		Mensuels		Total	
	Nombre de billets	Milliers de dollars	Nombre de billets	Milliers de dollars	Nombre de billets	Milliers de dollars
		$		$		$
OUEST						
Manitoba, Saskatchewan, Alberta et C.-B.	5,996	10,036	320	628	6,316	10,664
EST						
Ontario, Québec et Maritimes	2,494	3,629	907	1,133	3,401	4,762

25 mai 1961.

Annexe B
(de l'appendice A)

ÉTUDE DES VENTES À L'ÉCHELLE MONDIALE PAR SOURCE D'APPROVISIONNEMENT

ANNÉE TERMINÉE LE 31 OCTOBRE 1960

(milliers de dollars)

Amérique du Nord		
Canada	97,960	
États-Unis	96,475	
		194,435
Royaume-Uni		193,535
France		59,015
Australie		22,503
Allemagne		14,888
Autres Pays		6,038
Total		490,414

APPENDICE B

ÉTAT DES RECETTES

INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED

Pour les années terminées le 31 octobre 1960 et 1959

	1960	1959
VENTES NETTES		
Aux marchands et clients du Canada	$134,026,252	$137,331,406
A l'International Harvester Company	21,313,177	11,643,378
A d'autres compagnies affiliées et à des intermédiaires	993,558	465,519
Total	$156,332,987	$149,440,303
DÉDUIRE		
Coût des produits vendus—Note 1	$128,372,169	$122,979,078
Frais de vente et d'administration	15,753,942	15,393,854
Total	$144,126,111	$138,372,932
RECETTES PROVENANT DES OPÉRATIONS	$ 12,206,876	$ 11,067,371
AUTRES CRÉDITS ET FRAIS IMPUTABLES SUR LE REVENU		
Dividende reçu de la filiale—Note 2	$ 80,000	$ 35,000
Intérêt couru	196,295	766,670
Intérêt payé	*523,862*	*568,013*
Frais pour services de financement sur billets de vente en gros vendus à la filiale	*2,581,340*	*2,058,167*
Profit sur vente de biens immobiliers (net)	133,840	77,772
Divers (nets)	*480,529*	*683,672*
Total	$ *3,175,596*	$ *2,430,410*
REVENU AVANT DÉDUCTION DE LA PROVISION POUR IMPÔT FÉDÉRAL ET PROVINCIAL SUR LE REVENU	$ 9,031,280	$ 8,636,961
PROVISION POUR IMPÔT FÉDÉRAL ET PROVINCIAL SUR LE REVENU	*4,317,850*	*4,071,000*
REVENU NET	$ 4,713,430	$ 4,565,961

SOMMAIRE DES BÉNÉFICES RETENUS

Pour les années terminées le 31 octobre 1960 et 1959

	1960	1959
SOLDE AU DÉBUT DE L'ANNÉE	$ 40,542,864	$ 38,776,903
REVENU NET DE L'ANNÉE	4,713,430	4,565,961
	$ 45,256,294	$ 43,342,864
DÉDUIRE LES DIVIDENDES EN ESPÈCES	3,500,000	2,800,000
SOLDE À LA FIN DE L'ANNÉE	$ 41,756,294	$ 40,542,864

Les notes figurant aux pages 90 et 91 font partie intégrante des états financiers.

ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE, AU 31 OCTOBRE 1960 ET 1959

International Harvester Company of Canada, Limited

Actif

		1960		1959
Actif courant				
En espèces		$ 82,363		$ 80,440
Billets à vue à recevoir de la filiale		4,360,000		8,070,000
Comptes à recevoir				
Comptes de commerce	$ 6,015,095		$ 8,182,281	
Divers (y compris les comptes à recevoir des employés 1960—$1,943; 1959—$4,188)	379,069		567,306	
	$ 6,394,164		$ 8,749,587	
Moins provision pour pertes	270,188		463,835	
	$ 6,123,976		$ 8,285,752	
Montant dû par les compagnies affiliées	47,886		9,469	
		6,171,862		8,295,224
Stocks—Note 1		42,819,267		43,440,251
Total de l'actif courant		$ 53,433,492		$ 59,885,915
Placement dans la filiale—Prix coûtant—Note 2		8,000,000		7,000,000
Autres avoirs		959,992		752,803
Biens mobiliers et immobiliers				
Immeubles, machines et matériel—prix coûtant	$ 48,633,944		$ 44,957,133	
Moins dépréciation accumulée	27,562,411		25,097,696	
	$ 21,071,533		$ 19,589,437	
Terrain—prix coûtant	1,411,040		1,411,128	
Propriété nette		22,482,573		21,270,565
Approuvé au nom du conseil d'administration W. B. Gay, administrateur L. H. Kain, administrateur				
Actif global		$ 84,876,057		$ 88,909,283

Notes relatives aux états financiers, 31 octobre 1960

Note 1. STOCKS ET COÛT DES PRODUITS VENDUS. Les stocks sont évalués au prix coûtant ou au prix du marché, selon le prix le plus bas, les prix du marché étant d'ordinaire considérés comme équivalents à la valeur de remplacement; en ce qui concerne les produits finis et le travail en cours, ces valeurs de remplacement comprennent les frais généraux calculés selon les conditions normales de fonctionnement.

Note 2. Placement et BÉNÉFICES DE LA FILIALE. La compagnie a l'habitude d'inclure chaque année dans son état des recettes les dividendes reçus de sa filiale. La part de propriétaire de la compagnie dans l'actif net de la filiale, ainsi que l'indiquent les états financiers vérifiés, dépassait le 31 octobre 1960 de $715,651 le montant que la compagnie y avait placé, ce qui représentait pour la compagnie la partie des bénéfices non répartis de la filiale depuis son acquisition. Ces bénéfices non répartis ne figurent pas aux états financiers.

ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE, AU 31 OCTOBRE 1960 ET 1959

INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED

Exigibilités et avoir social

	1960		1959	
EXIGIBILITÉS COURANTES				
Comptes de banque au débit		$ 515,440		$ 911,335
Comptes payables et à échoir		7,074,059		10,527,298
Taxes payables autres que l'impôt sur le revenu		547,183		873,399
Impôt couru sur le revenu		2,059,520		2,360,817
Billets payables—4½%—versements dus l'année suivante		800,000		800,000
Dû aux compagnies affiliées		1,663,914		2,583,277
Dû à la filiale		1,949,780		793,248
Total des exigibilités courantes		$ 14,609,896		$ 18,849,374
BILLETS PAYABLES				
4½%—venant à échéance le 1er mars 1967 (payables en versements semestriels égaux moins les versements payables avant la fin de l'année suivante inclus dans les exigibilités courantes—$800,000)	$ 4,400,000		$ 5,200,000	
5½%—venant à échéance le 1er novembre 1973 (payables en versements semestriels égaux commençant le 1er novembre 1967)—Note 3.	5,000,000		5,000,000	
Total des billets payables		9,400,000		10,200,000
PROVISION POUR PRESTATIONS DE RETRAITE DES EMPLOYÉS—NOTE 4		4,109,867		4,317,045
CAPITAUX FOURNIS PAR LES ACTIONNAIRES				
Capital-actions				
Autorisé, émis et entièrement payé—150,000 actions de $100 chacune	$ 15,000,000		$ 15,000,000	
Bénéfices retenus—Note 3	41,756,294		40,542,864	
Total des capitaux fournis par les actionnaires		56,756,294		55,542,864
TOTAL DES EXIGIBILITÉS ET DES CAPITAUX FOURNIS PAR LES ACTIONNAIRES		$ 84,876,057		$ 88,909,283

NOTE 3. BÉNÉFICES RETENUS LIMITÉS. Aux termes des dispositions d'un accord de prêt en date du 1er novembre 1956 concernant des billets payables au montant de 5 millions de dollars à 5¼ p. 100 d'intérêt, la compagnie a décidé de ne pas déclarer ni payer de dividende (sauf sous forme d'actions ordinaires) à l'égard d'aucune action ordinaire, ni d'affecter des fonds à l'achat ou au rachat d'actions de son capital-actions, si immédiatement après cette décision l'ensemble de ces déclarations, paiements et dépenses effectués après le 31 octobre 1955 dépasse un montant égal à son revenu net accumulé après cette date. Au 31 octobre 1960, sur les bénéfices retenus, environ $32,787,000 sont limités aux termes des dispositions précitées.

NOTE 4. RÉGIMES DE PENSION DE RETRAITE. La compagnie offre un régime de rentes à participation facultative et un régime de pension sans participation prévoyant des prestations à l'égard du service fourni après le 31 décembre 1953; les deux régimes sont entièrement consolidés par des contributions que verse la compagnie à des fiduciaires. En outre, la compagnie offre un régime de pension sans participation, qui n'est pas consolidé et qui a été établi pour la première fois en 1908, prévoyant des prestations à l'égard du service rendu avant le 1er janvier 1954 et aux termes duquel aucun autre crédit ne peut être établi. Fondé sur une évaluation actuarielle établi le 31 décembre 1958, le montant estimatif requis pour consolider ce dernier régime au 31 octobre 1960 est de $15,313,852. A l'égard de ce régime, une provision de prestations de retraite à l'intention des employés, ainsi que l'indique le bilan du 31 octobre 1960, s'élève à $4,109,867, soit $11,203,985 de moins que l'exigibilité estimative établie du point de vue actuariel.

Les contributions globales de la compagnie à l'égard de tous les régimes de pension de retraite se sont élevées à $1,616,924 après déduction de $594,345, montant qui représente les contributions retenues pour absorber l'excédent des régimes consolidés d'après une évaluation actuarielle établie le 31 décembre 1958. Sur les contributions globales de $1,616,924 versées durant l'année terminée le 31 octobre 1960, $1,409,747 ont été imputés sur le revenu et $207,177 sur la provision relative aux prestations de retraite des employés.

NOTE 5. CONVERSION DE DEVISES ÉTRANGÈRES. L'actif et le passif courants en devises étrangères ont été convertis, d'une façon générale, aux taux du change en vigueur à la fin de l'année financière de la compagnie. Le prix des immeubles et propriétés acquis en dehors du Canada a été converti, en général, aux taux du change en vigueur au moment de l'acquisition.

NOTE 6. DÉPRÉCIATION. Le coût des produits vendus, ainsi que les frais de vente et d'administration comprennent la dépréciation qui s'élève à $2,879,611 pour l'année terminée le 31 octobre 1960 et à $3,257,023 pour 1959.

NOTE 7. ENGAGEMENT RELATIF AUX IMMOBILISATIONS. La compagnie s'était engagée à dépenser, pour immobilisations, environ $2,213,000 au 31 octobre 1960.

INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED

ÉTAT DES RECETTES ET DES BÉNÉFICES RETENUS POUR LES ANNÉES TERMINÉES LE 31 OCTOBRE

	1960	1959	1958	1957	1956	1955	1954	1953	1952	1951
	$	$	$	$	$	$	$	$	$	$
Ventes nettes	156,332,987	149,440,303	119,141,084	136,069,345	153,838,002	108,718,877	92,036,768	135,318,850	140,363,657	129,605,074
Déduire:										
Coût des produits vendus	128,372,169	122,979,078	98,188,578	112,904,422	127,980,040	90,519,225	79,860,539	116,553,613	116,596,459	108,855,064
Frais de vente et d'administration	15,753,942	15,393,854	13,608,939	13,152,853	11,886,632	10,545,321	9,974,164	10,266,232	8,822,786	7,002,474
Total	144,126,111	138,372,932	111,797,517	126,057,275	139,866,672	101,064,546	89,834,703	126,819,845	125,419,245	115,857,538
Recettes provenant des opérations	12,206,876	11,067,371	7,343,567	10,012,070	13,971,330	7,654,331	2,202,065	8,499,005	14,944,412	13,747,536
Dividende provenant de la filiale	80,000	35,000	—	—	—	—	—	—	—	—
Intérêt couru	196,295	766,670	666,026	504,058	360,898	328,430	103,367	37,583	24,576	24,970
Autres crédits et *frais* (nets)	*3,451,891*	*3,232,080*	*1,489,203*	*1,702,272*	*798,417*	*864,360*	*557,790*	*658,291*	*323,091*	*242,203*
Provision pour impôt fédéral et provincial sur le revenu	*4,917,850*	*4,071,000*	*2,972,000*	*4,241,000*	*6,245,000*	*3,457,000*	*930,500*	*3,897,500*	*7,402,000*	*7,283,322*
Redressements concernant la réserve (net)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	*2,000,000*
Recettes nettes	4,713,430	4,565,961	3,548,390	4,572,856	7,288,811	4,161,401	817,142	3,980,797	7,243,895	4,246,981
Dividendes en espèces	*3,500,000*	*2,800,000*	*2,800,000*	*3,000,000*	*2,000,000*	*2,000,000*	*2,000,000*	*3,000,000*	*2,000,000*	*2,000,000*
Recettes nettes retenues pour l'année	1,213,430	1,765,961	748,390	1,572,856	4,288,811	2,161,401	*1,182,858*	980,797	5,243,895	2,246,981

ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE AU 31 OCTOBRE

	1960	1959	1958	1957	1956	1955	1954	1953	1952	1951
	$	$	$	$	$	$	$	$	$	$
ACTIF										
Actif courant										
En espèces	82,363	80,440	145,742	377,182	240,740	5,328,224	389,171	449,499	6,707,802	346,005
Valeurs négociables	—	—	—	—	—	5,475,950	—	—	—	43,500
Billets à vue souscrits par la filiale	4,360,000	8,070,000	—	—	—	—	—	—	—	—
Comptes à recevoir (nets)	6,161,862	8,295,221	32,459,432	38,505,676	32,315,230	22,254,846	22,949,108	23,267,866	16,730,661	17,274,963
Stocks	42,819,267	43,440,254	28,349,481	32,448,150	31,598,191	25,460,607	30,737,111	41,475,792	33,053,991	36,744,360
Actif courant global	53,433,492	59,885,915	60,954,655	71,331,008	64,154,161	58,519,627	54,075,390	65,193,157	56,492,454	54,388,828
Placement dans la filiale	8,000,000	7,000,000	—	—	—	—	—	—	—	—
Autres avoirs	959,992	752,803	746,362	739,085	677,105	655,145	491,661	589,116	648,774	623,498
Propriété (nette)	22,482,573	21,270,565	21,014,872	21,336,784	17,195,258	15,056,648	14,883,676	15,682,709	14,430,883	13,022,488
Actif global	84,876,057	88,909,283	82,715,889	93,406,877	82,026,524	74,231,420	69,450,727	81,464,982	71,608,111	68,034,814
EXIGIBILITÉS ET CAPITAUX FOURNIS PAR LES ACTIONNAIRES										
Exigibilités courantes	14,609,896	18,849,374	13,423,129	23,862,699	18,044,768	13,541,156	10,121,874	20,153,286	11,277,308	22,947,932
Billets payables à longue échéance	9,400,000	10,200,000	11,000,000	11,800,000	7,600,000	8,400,000	9,200,000	10,000,000	10,000,000	—
Provision pour prestations de retraite des employés	4,109,867	4,317,045	4,515,857	4,715,665	4,926,099	5,123,418	5,123,408	5,123,393	5,123,297	5,123,271
Capital social	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
Bénéfices retenus	41,756,294	40,542,864	38,776,903	38,028,513	36,455,657	32,166,846	30,005,445	31,188,303	30,207,506	24,963,611
Total des exigibilités et des capitaux fournis par les actionnaires	84,876,057	88,909,283	82,715,889	93,406,877	82,026,524	74,231,420	69,450,727	81,464,982	71,608,111	68,034,814

ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE LE 31 OCTOBRE 1960 ET 1959

INTERNATIONAL HARVESTER CREDIT CORPORATION OF CANADA, LIMITED

Actif

	1960	1959
ACTIF COURANT		
En espèces	$ 40,150	$ 10,155
Billets à recevoir et articles repossédés—NOTES 1 ET 2		
Billets à recevoir—Gros	$ 22,848,426	$ 27,413,672
Détail	4,348,626	6,249,776
	$ 27,197,052	$ 33,663,448
Articles repossédés	263,965	38,855
	$ 27,461,017	$ 33,702,303
Moins—Escomptes différés sur billets de gros	$ 524,882	$ 796,258
Intérêt non couru sur billets de gros	28,055	28,940
Frais de financement non courus sur billet de détail	459,974	721,782
Provision pour pertes	400,693	158,453
	$ 1,413,604	$ 1,705,433
Billets à recevoir et articles repossédés (net)	26,047,413	$ 31,996,870
International Harvester Company of Canada, Limited (articles en transit)	$ 1,949,780	$ 793,248
Comptes à recevoir	—	106
Actif courant global	$ 28,037,343	$ 32,800,379
Actif global	$ 28,037,343	$ 32,800,379

Passif et capitaux fournis par les actionnaires

PASSIF COURANT		
Billets payables à vue—banque	$ 14,530,000	$ 16,810,000
Billets payables à vue—International Harvester Company of Canada, Limited	4,360,000	8,070,000
Comptes à payer	15,412	13,420
Réserves pour marchands	8,137	6,275
Impôt couru sur le revenu	394,024	543,800
Intérêt couru sur billets à payer	14,119	13,916
Passif courant global	$ 19,321,692	$ 25,457,411
CAPITAUX FOURNIS PAR LES ACTIONNAIRES		
Capital social		
Autorisé—250,000 actions de $100 chacune		
Émis et entièrement payé 1960—80,000 actions; 1959—70,000 actions—Note 3	$ 8,000,000	$ 7,000,000
Bénéfices retenus	715,651	342,968
Total des capitaux fournis par les actionnaires	$ 8,715,651	$ 7,342,968
Total du passif et des capitaux fournis par les actionnaires	$ 28,037,343	$ 32,800,379

Signé au nom du conseil d'administration:
L. J. Murphy, administrateur
W. B. Gay, administrateur

Notes relatives aux états financiers, 31 octobre 1960

NOTE 1. Selon les termes d'un accord conclu entre la société et l'International Harvester Company of Canada, Limited concernant le financement des billets à recevoir, la société achète de l'International Harvester Company of Canada, Limited les billets de ventes en gros des marchands et des distributeurs à la valeur au pair moins 1 p. 100 d'escompte et moins les escomptes pour paiement comptant et pour paiement d'avance que les marchands s'attendent de toucher en règlement de leurs billets. L'escompte de 1 p. 100 est porté au compte du revenu lors du règlement des billets et les escomptes pour paiement comptant et pour paiement d'avance sont portés au compte du revenu quand les marchands ne disposent plus de ces escomptes.

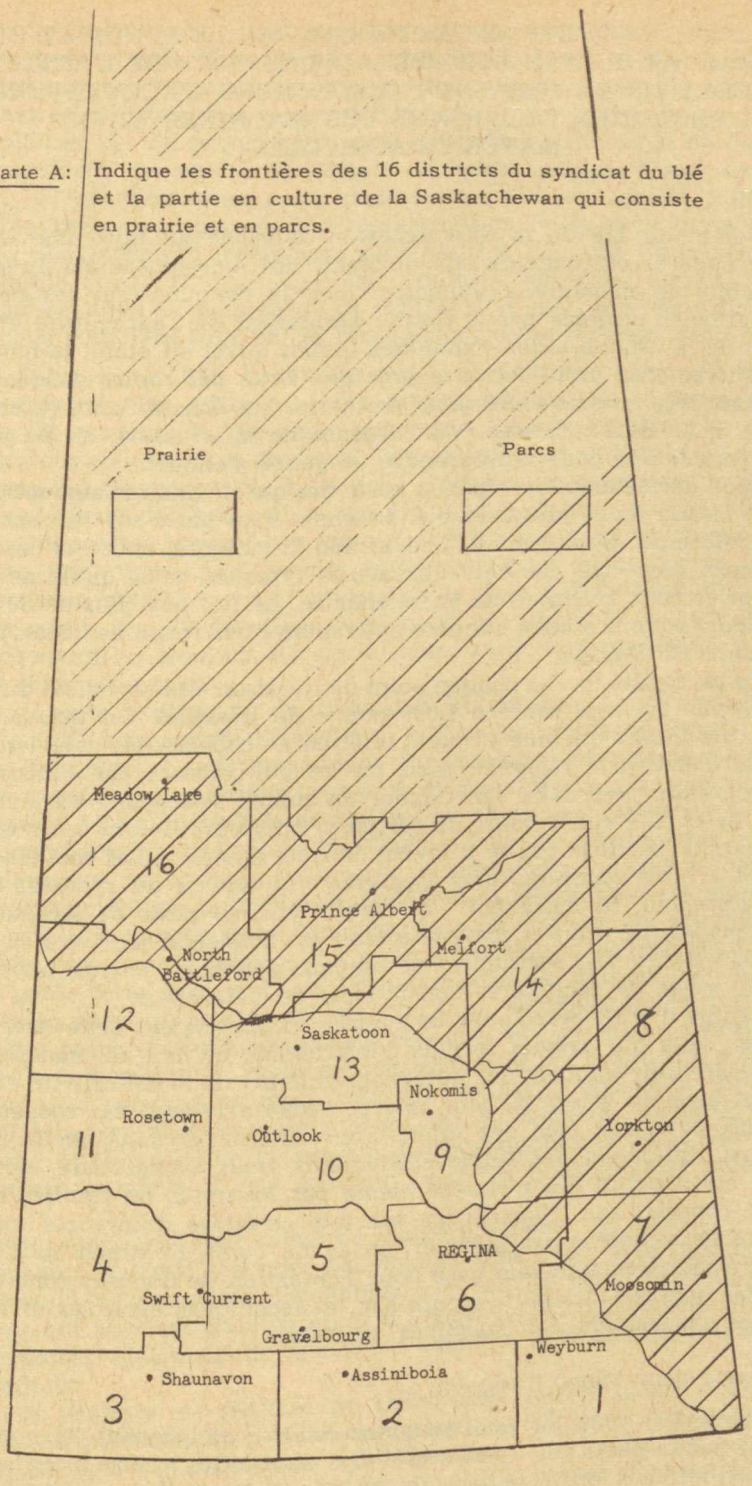
Losrque les termes des billets de ventes en gros achetés n'offrent pas à la société l'intérêt aux taux convenus entre l'International Harvester Company of Canada, Limited et la société, l'International Harvester Company of Canada, Limited verse à la société des montants correspondant aux différences qui existent entre l'intérêt établi aux taux convenus et l'intérêt reçu des marchands.

Les frais de financement inclus dans les montant nominaux des contrats de ventes au détail sont portés au compte du revenu pendant la durée des contrats. Lorsque ces frais de financement sont inférieurs à ceux qu'exige la société, celle-ci achète les contrats connexes à des taux d'escompte qui lui permettent de toucher ses frais de financement réguliers; ces escomptes sont aussi portés au compte du revenu pendant la durée des contrats.

NOTE 2. Au 31 octobre 1960, les billets à recevoir relativement aux ventes au détail comprennent des billets d'une valeur de $1,823,458 venant à échéance le 31 octobre 1961, dont des billets d'une valeur de $663,185 viendront à échéance après le 31 octobre 1962; les billets relatifs à des ventes en gros comprenaient un montant de $558,313 qui viendrn à échéance après le 31 octobre 1961, mais aucun de ces billets ne viendra à échéance après le 31octobre 1962.

NOTE 3. Durant l'année terminée le 31 octobre 1960, 10,000 actions de capital social ont été émises au pair et payées en espèces.

Carte A: Indique les frontières des 16 districts du syndicat du blé et la partie en culture de la Saskatchewan qui consiste en prairie et en parcs.



RAPPORT D'UNE ENQUÊTE MENÉE EN 1960 PAR LE SYNDICAT DU BLÉ DE LA SASKATCHEWAN SUR CERTAINS ASPECTS DE L'ACTIVITÉ AGRICOLE DE LA PROVINCE, NOTAMMENT L'ACQUISITION, L'ENTRETIEN ET L'USAGE DES MACHINES ET DU MATÉRIEL AGRICOLES

Introduction

Le syndicat du blé de la Saskatchewan a décidé de faire une enquête parmi un groupe de cultivateurs afin d'obtenir des renseignements directs sur lesquels établir un mémoire à soumettre lors de l'enquête sur les prix des machines agricoles projetée par le comité permanent de l'agriculture et de la colonisation de la Chambre des communes. Avant qu'on ait établi la nature de l'enquête, l'hiver était arrivé et on a jugé que l'état des routes pendant cette saison-là était trop imprévisible pour permettre un échantillonnage chez les agriculteurs de la Saskatchewan. Vu l'urgence de la situation, on ne pouvait attendre le printemps pour entreprendre ce genre d'enquête.

On a donc décidé d'envoyer par la poste des questionnaires aux secrétaires des comités locaux du syndicat du blé. Le choix s'est porté sur les secrétaires pour bon nombre de raisons, dont l'une, et non la moindre, était que les secrétaires n'étaient peut-être pas des cultivateurs typiques, mais qu'ils ne se feraient pas prier pour répondre au questionnaire. Le fait que plus de 80 p. 100 des cultivateurs soumis à cette enquête ont renvoyé des réponses utiles, montre la sagesse de cette décision.

Il existe un comité local à chaque point de livraison, et le syndicat du blé de la Saskatchewan est représenté à 1,090 points de livraison. On trouve également un comité local à quelque 45 ports intérieurs—collectivités dans lesquelles il n'y a pas d'élévateur régional, mais où les cultivateurs ont suffisamment d'intérêts communs pour faire fonctionner un comité s'occupant des livraisons de leurs céréales. Les cultivateurs de ces ports intérieurs livrent leurs céréales aux élévateurs du syndicat qui se trouvent dans les environs. Les comités comptent de sept à onze membres, tous membres-cultivateurs du syndicat du blé de la Saskatchewan. Ils désignent l'un d'entre eux au poste de secrétaire; la fonction principale de celui-ci consiste à tenir les dossiers à jour et à s'occuper de la correspondance. Les secrétaires ne sont pas rétribués. Parfois les comités nomment au poste de secrétaire l'agent local de l'élévateur.

On a estimé que les secrétaires de comités locaux étaient peut-être, parmi les membres, ceux qui avaient le plus d'instruction, qu'ils s'adonnaient peut-être à la culture différemment des autres agriculteurs de la collectivité et qu'ils avaient peut-être, en raison de leur intérêt avoué à l'égard des coopératives, des vues différentes sur bien des sujets. Pour déterminer dans quelle mesure les secrétaires différaient des autres cultivateurs, nous avons voulu «échantillonner» les cultivateurs qui n'étaient même pas membres de comités locaux, aux fins de comparaison. Nous avons constaté certaines différences mais, en somme, elles ne semblent pas infirmer, en aucun point, la valeur de l'échantillonnage principal en tant que base pour l'obtention de données concrètes et le recueil des opinions des cultivateurs sur les techniques agricoles et l'achat, l'entretien et l'utilisation des machines agricoles.

Méthode suivie pour mener l'enquête

Le 2 décembre 1960 un feuillet-questionnaire, comprenant 32 questions, était envoyé par la poste aux 1,093 secrétaires de comités locaux inscrits sur la liste de distribution à cette date-là. Ce questionnaire était accompagné d'une enveloppe timbrée et portant l'adresse de l'expéditeur, ainsi que d'une lettre du secrétaire du syndicat du blé de la Saskatchewan qui disait:

> «Nous vous envoyons ce questionnaire pour que vous y répondiez en votre qualité de secrétaire du comité local du syndicat du blé parce que

nous savons que vous comprendrez, en raison de la part active que vous avez prise dans l'organisation du syndicat du blé, à quel point il importe que nous recevions la meilleure réponse possible à ces questionnaires. Si vous êtes agent d'élévateur du syndicat et que vous n'exploitiez pas de ferme, nous vous serions reconnaissants de demander au président du comité de remplir le questionnaire. Nous avons adressé 1,100 questionnaires, un à chaque secrétaire de comité. S'ils sont tous renvoyés, nous aurons une représentation de la population agricole de la Saskatchewan légèrement supérieure à 1 p. 100. Cette proportion est faible quand il s'agit d'obtenir l'opinion générale, mais si elle devait baisser bien au-dessous de ce chiffre, il se peut que les conclusions que nous pourrions tirer de ces renseignements se révèlent insatisfaisantes.»[1]

Le 2 décembre 1960, le directeur de l'organisation régionale du syndicat du blé envoyait une lettre à ses 16 propagandistes—un dans chacun des 16 districts du syndicat du blé—leur annonçant l'enquête entreprise et leur demandant leur collaboration en distribuant encore plus au hasard 80 autres questionnaires qui serviraient de base pour contrôler le caractère unique des réponses provenant de l'échantilonnage plus vaste. Chaque propagandiste a reçu cinq questionnaires portant une marque distinctive pour qu'on puisse les reconnaître. On a demandé à chacun de les distribuer au hasard en leur proposant plusieurs méthodes, sans toutefois qu'ils aient à faire connaître celle qu'ils appliqueraient. Sur 80 questionnaires distribués ainsi, 41 ont été renvoyés et l'on a comparé les résultats de ces derniers avec ceux provenant du plus important échantillonnage.

Par la suite, le directeur de la division des élévateurs régionaux du syndicat du blé a écrit aux agents d'élévateurs à tous les points de livraison leur annonçant l'enquête et leur demandant d'encourager les secrétaires de comités locaux à remplir les questionnaires et à les renvoyer aussitôt que possible. Il a été question de l'enquête à deux reprises au cours de l'émisison radiophonique bi-hebdomadaire du syndicat du blé. Chaque fois, une courte annonce a été faite demandant aux cultivateurs de remplir le questionnaire sans tarder. Vu qu'il était urgent de rédiger un mémoire fondé sur les résultats de ces questionnaires, on n'a pas tenu compte, dans l'analyse, de ceux qui ont été renvoyés après le 4 janvier. Les questionnaires ont continué toutefois d'arriver pendant des semaines après cette date, et 15 de l'enquête générale plus un de l'autre ont dû être écartés parce qu'ils sont arrivés trop tard. Quelques autres ont également été écartés parce qu'il n'avait pas été répondu aux questions essentielles.

Dès le 6 décembre les premiers questionnaires ont commencé à rentrer et il en a été ainsi pendant un mois avec une régularité constante. On a reçu en tout 887 réponses utiles à l'enquête qui ont pu servir à l'analyse. Ce nombre représente 81.15 p. 100 de l'ensemble des questionnaires distribués, ce qui est un pourcentage élevé et peu commun pour un questionnaire adressé par la poste.

Le questionnaire était conçu de manière à poser des questions auxquelles le cultivateur pourrait répondre simplement sans avoir à se reporter au détail de dossiers plus ou moins disponibles. Du fait de cette limitation, quelques questions qui auraient pu être utiles à l'enquête ont été omises. Les questions ont été posées également de manière à faciliter le dépouillement et le calcul des résultats.

Notre analyste en matière de recherches, qui dirigeait aussi l'étude a conçu les 32 questions. Le premier comptage des 887 questionnaires a demandé environ un mois à quatre jeunes filles de notre siège social. On a engagé plus tard deux autres jeunes filles pour compter les réponses données à la question

[1]On trouvera dans un appendice au présent rapport le texte intégral de cette lettre ainsi que d'autres lettres envoyées au cours de l'enquête.

24 qui avait trait aux stocks de machines agricoles. Tout au long de l'analyse, la division des élévateurs régionaux a été d'une grande assistance en mettant à notre disposition les services de préposé aux machines pour le calcul des chiffres nécessaires à l'établissement des tableaux.

Validité du relevé-échantillon

On a admis qu'il pourrait y avoir divergences d'opinions entre les secrétaires de comité, du fait qu'ils sont secrétaires de comités, et les agriculteurs interrogés au cours de l'enquête par quelqu'un du syndicat du blé de la Saskatchewan, du fait qu'ils seraient vraisemblablement membres du syndicat du blé. La comparaison établie entre l'échantillonnage et la sélection au hasard, que l'on trouve aux pages suivantes, indique que les vues des secrétaires de comité locaux en tant qu'agriculteurs ne diffèrent pas tellement de celles des cultivateurs en général. Toute divergence d'opinions fondée sur l'appartenance au syndicat du blé est en fait de peu de valeur parce que plus de 80 p. 100 du nombre global des agriculteurs dans cette province sont membres du syndicat du blé. Le gouvernement provincial a estimé à 97,000 le nombre total des exploitations agricoles de la province en 1960. Au cours de l'année-récolte close le 31 juillet 1960, le syndicat du blé de la Saskatchewan comptait 77,500 agriculteurs-membres qui étaient admissibles au remboursement de frais excédentaires fondé sur leurs livraisons de céréales et de bétail. Cela étant, il semblerait impossible qu'une enquête, sur quelque base que ce soit, menée parmi les cultivateurs de la Saskatchewan ne comporte pas un très fort pourcentage de relevés provenant de membres du syndicat du blé.

Nous en avons donc conclu que les renseignements obtenus d'après les réponses données au questionnaire sont d'une grande utilité dans la préparation d'un mémoire pour le Comité parlementaire et que l'intérêt n'en est pas restreint du simple fait que la plupart des agriculteurs interrogés étaient soit membres du syndicat du blé soit secrétaires de comité locaux.

Voici la préface au questionnaire:

QUESTIONNAIRE RELATIF AUX MACHINES AGRICOLES

LE PRÉSENT QUESTIONNAIRE A POUR FIN DE FOURNIR AU SYNDICAT DU BLÉ DE LA SASKATCHEWAN DES RENSEIGNEMENTS SUR LESQUELS FONDER UN MÉMOIRE QU'IL SOUMETTRA AU COMITÉ PERMANENT DE L'AGRICULTURE DE LA CHAMBRE DES COMMUNES QUI TIENDRA DES AUDIENCES PUBLIQUES AU DÉBUT DE 1961 AFIN DE SE RENDRE COMPTE DE LA SITUATION EN CE QUI CONCERNE LES MACHINES AGRICOLES. VEUILLEZ RÉPONDRE FRANCHEMENT ET EN DÉTAIL À TOUTES LES QUESTIONS. ON NE CHERCHERA NULLEMENT À IDENTIFIER L'AUTEUR D'APRÈS LES RÉPONSES QUI RESTERONT CONFIDENTIELLES.

VOUS POUVEZ RÉPONDRE À LA PLUPART DES QUESTIONS EN MARQUANT DU SIGNE √ L'UNE DES CASES QUI SE TROUVENT APRÈS CHAQUE QUESTION. VEUILLEZ RÉPONDRE À TOUTES LES QUESTIONS. A CÔTÉ DES QUESTIONS 23, 28, 31 et 32, ON A LAISSÉ UN ESPACE POUR QUE VOUS PUISSIEZ EXPRIMER VOTRE OPINION SUR CERTAINS SUJETS. N'HÉSITEZ PAS À NOUS FAIRE CONNAÎTRE PLEINEMENT VOS VUES.

1. *Répartition des réponses*

Question nº 1: Où est située votre ferme: région du syndicat du blé☐

sous-région ☐

Au total, on a reçu des réponses de 887 cultivateurs compris dans l'échantillonnage et de 41 compris parmi les exploitants choisis au hasard; ces réponses étaient réparties comme suit d'après les districts du syndicat du blé. Le nom du cultivateur ne figurait pas sur les réponses.

Tableau 1A; Comparaison entre l'échantillonnage et la sélection au hasard quant à la répartition des réponses

Région du syndicat du blé	Échantillonnage	Sélection au hasard
1	50	2
2	40	2
3	34	-
4	34	1
5	47	-
6	66	-
7	60	4
8	46	3
9	51	2
10	51	4
11	65	2
12	55	4
13	70	1
14	60	5
15	44	2
16	56	4
Non identifié	58	5
Total	887	41

La rubrique «non identifié» vise les réponses des cultivateurs qui ont refusé d'indiquer leur district du syndicat du blé, seule marque d'identification sur le questionnaire. Quand des réponses pertinentes avaient été données à toutes les autres questions, on a tenu compte de ces réponses dans le nombre total de 887 et de 41.

2. *Répartition de la superficie des terres*

Question nº 2: Quelle est la sperficie de votre ferme (en quarts de section):

quarts de section ☐

Les 887 réponses données à cette question révèlent que, parmi les cultivateurs compris dans l'échantillonnage et la sélection au hasard, 70 p. 100 exploitent des fermes ayant une superficie variant entre deux et six quarts de section, la majorité étant de quatre quarts de section. Plus de 21 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage et presque 30 p. 100 de ceux de la sélection au hasard, exploitent des fermes d'une superficie de quatre quarts de section.

Tableau 2A: Comparaison entre l'échantillonnage et la sélection au hasard quant à la superficie des terres
Superficie en quarts

de section	Échantillonnage			Sélection au hasard		
	N°	%		N°	%	
1Q	18	2.0		1	2.4	
2Q	110	12.4		5	12.2	
3Q	126	14.2		8	19.5	
4Q	192	21.7		12	29.3	
5Q	114	12.9		3	7.3	
6Q	97	10.9		3	7.3	
7Q	63	7.1		3	7.3	
8Q	57	6.4		2	4.9	
9Q	31		3.5	1		2.4
10Q	11		1.3	—		—
11Q	19		2.1	—		—
12Q	17		1.9	—		—
Plus de 12Q	32		3.6	3		7.4
Plus de 8Q	110	12.4		4	9.8	
Total	887	100.0		41	100.0	

(Dans le tableau 2A, les réponses des cultivateurs exploitant des superficies de 9Q, 10Q, 12Q et plus ont toutes été groupées dans la catégorie «plus de 8Q» à l'égard de toutes les autres questions, mais elles sont indiquées ici séparément pour montrer le répartition de ces 110 grandes exploitations.)

3. *Genre d'exploitation agricole*

Question n° 3: Genre d'exploitation agricole: ☐ Céréales uniquement ☐Bétail uniquement ☐mixte

Les 880 réponses reçues révèlent que plus de 80 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage considèrent qu'ils pratiquent à la fois l'élevage et la culture. Sur les cultivateurs de la sélection au hasard, un peu moins de 80 p. 100 se considèrent ainsi.

Tableau 3A: Comparaison entre l'échantillonnage et la sélection au hasard quant au genre d'exploitation

Ensemble des réponses	Céréales uniquement	Bétail uniquement	Les deux
	%	%	%
Échantillonnage, 880	19.32	0.45	80.23
Sélection, 41	21.9	—	78.1

Les réponses données aux questions n°s 1, 2 et 3 réunies dans un tableau fournissent un moyen de se rendre compte facilement de la façon dont les cultivateurs de l'échantillonnage se répartissaient en fonction des districts du syndicat du blé, de la superficie des fermes et du genre d'exploitation. (Voir Tableau 3B.)

Tableau 3B: Répartition des cultivateurs de l'échantillonnage suivant le district du syndicat du blé, la superficie de la ferme et le genre d'exploitation agricole

District du syndicat du blé	Genre d'exploit	Superficie en quarts de section													
		1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	6Q	7Q	8Q	9Q	10Q	11Q	12Q	Plus de 12Q	Totaux
1	Céréales	—	—	—	2	—	—	—	1	—	—	—	—	1	4
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	1	3	8	11	2	7	3	4	5	—	—	1	1	46 50
2	Céréales	—	1	1	2	1	—	—	—	—	—	—	—	—	5
	Bétail	—	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	1
	Mixte	1	1	4	7	6	9	2	2	1	—	—	—	1	34 40
3	Céréales	—	1	—	—	1	2	—	1	—	—	—	—	1	6
	Bétail	—	—	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—	1
	Mixte	1	1	1	5	1	4	2	2	2	—	2	1	5	27 34
4	Céréales	—	2	2	—	1	—	—	2	—	—	—	—	—	7
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	—	1	3	6	3	4	2	2	—	—	2	1	3	27 34
5	Céréales	—	1	1	1	2	—	1	—	—	—	—	—	—	6
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	—	1	2	7	6	2	6	3	2	3	3	1	5	41 47
6	Céréales	—	4	5	3	2	3	1	—	—	1	—	—	1	20
	Bétail	—	1	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2
	Mixte	3	1	4	8	9	2	6	5	1	1	1	2	—	43 65
7	Céréales	1	1	4	3	3	—	—	—	—	—	—	—	—	12
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	—	2	11	13	10	2	3	4	—	1	1	1	—	48 60
8	Céréales	—	1	—	2	—	1	—	—	—	—	—	—	—	4
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	1	10	13	10	4	3	—	1	—	—	—	—	—	41 45
9	Céréales	—	2	—	—	—	—	—	—	—	—	1	—	—	3
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	2	8	12	11	2	7	1	2	2	—	—	—	—	48 51
10	Céréales	—	2	—	1	4	3	1	—	1	—	1	2	—	15
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	—	5	1	7	4	5	4	3	4	—	—	1	1	35 50
11	Céréales	1	2	2	7	4	3	3	1	2	—	1	2	—	29
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	—	—	1	7	9	4	6	3	2	—	2	—	1	35 64
12	Céréales	—	—	1	3	1	—	—	1	—	—	1	—	—	7
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	3	3	3	10	4	6	4	3	3	2	1	1	5	48 55
13	Céréales	—	3	3	3	1	—	—	1	—	—	1	—	—	12
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	—	13	4	12	8	8	6	3	1	1	2	—	—	57 69
14	Céréales	—	3	4	1	2	—	—	1	—	—	—	—	—	11
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	2	8	14	14	3	1	4	1	1	—	—	—	1	49 60
15	Céréales	—	—	1	3	1	—	—	—	—	—	1	—	—	6
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	1	13	5	7	1	4	2	3	2	—	—	—	—	37 43
16	Céréales	—	3	1	1	—	—	—	1	—	1	—	—	—	7
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	—	8	9	14	8	5	—	2	1	1	—	1	—	49 56
Non-identifié	Céréales	—	1	3	1	4	3	1	2	—	—	—	—	1	16
	Bétail	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Mixte	1	4	3	8	6	7	4	4	1	—	—	1	3	41 57
TOTAUX — Céréales	N.	2	27	28	33	27	15	7	10	4	2	4	6	5	170
	%	1.2	15.9	16.5	19.4	15.9	8.8	4.1	5.8	2.4	1.2	2.4	3.5	2.9	19.32
Bétail	N.	—	1	—	1	1	1	—	—	—	—	—	—	—	4
	%	—	25	—	25	25	25	—	—	—	—	—	—	—	.45
Mixte	N.	16	79	97	157	86	80	55	47	28	9	14	11	27	706
	%	2.2	11.2	13.7	22.2	12.2	11.2	7.9	6.6	3.9	1.2	1.9	1.5	3.8	80.23
Total global	N.	18	107	125	191	114	96	62	57	32	11	18	17	32	880
	%	2.0	12.1	14.2	21.7	12.9	10.9	7.1	6.4	3.6	1.2	2.0	1.9	3.6	100

4. *Tenure*

Question n° 4: Vous êtes, à l'égard de votre terre:
Le propriétaire ☐ Un simple locataire ☐Propriétaire-locataire ☐

Les 878 réponses reçues révèlent que plus de la moitié des agriculteurs de l'échantillonnage exploitent leur terre en qualité de propriétaire-locataire, 40 p. 100 sont propriétaires de toute leur terre et 6.7 p. 100 en sont simplement locataires. Les 41 réponses provenant de la sélection au hasard font voir une différence notable en ce qui concerne la tenure: un tiers de ces cultivateurs sont propriétaires-locataires de leur terre, un peu plus de la moitié sont totalement propriétaires de leur terre et 12 p. 100 environ sont de simples locataires. Le rapport du recensement intermédiaire de 1956 révélait des données similaires à celles recueillies lors de la sélection au hasard de 1960, soit que 52.4 p. 100 des 103,391 cultivateurs étaient alors propriétaires de leur terre, que 13 p. 100 louaient entièrement leur terre et que 33.9 p. 100 exploitaient leur terre en qualité de propriétaires-locataires. Moins de 1 p. 100 des exploitations agricoles, en 1956, étaient gérées par des administrateurs. L'enquête de 1960 indique peut-être un pourcentage trop fort de cultivateurs de la catégorie des propriétaires-locataires, mais on admet généralement que la tendance qu'ont les cultivateurs depuis 1956 à accroître leurs superficies en louant des lopins supplémentaires aurait modifié l'ensemble du tableau plus que ne l'indiquent les résultats de la sélection au hasard.

Tableau 4A: Comparaison, pour ce qui est de la tenure, entre les résultats de l'échantillonnage et de la sélection au hasard et le rapport du recensement intermédiaire de 1956

	Entièrement propriétaires	Uniquement locataires	Propriétaire-locataires
	%	%	%
Échantillonnage, 878	40.1	6.7	53.2
Sélection, 41	53.7	12.2	34.1
Rapport du recensement de 1956, 103,391	52.4	13.0	33.9

Il existe un rapport certain entre la taille de l'exploitation et la tenure. En général, un plus grand nombre de petits cultivateurs sont propriétaires d'une plus grande partie de leurs terres qu'ils n'en louent ou n'en exploitent en qualité de propriétaires-locataires, et un plus grand nombre de grands cultivateurs sont propriétaires-locataires. On peut donc déduire des données du tableau 4B que la tendance des exploitants de moyennes et de grandes fermes à agrandir encore leurs superficies les incite à louer des terres supplémentaires, ce qui explique la proportion plus forte de gros cultivateurs qui sont propriétaires-locataires. Cela porte à croire que les petits cultivateurs qui sont propriétaires sont moins en mesure de louer d'autres terres.

Tableau 4B: Rapport entre la tenure et la superficie de l'exploitation

Rapports reçus par quart de section		Entièrement propriétaires	Simplement locataires	Propriétaires-locataires
		%	%	%
1	16	81.25	12.50	6.25
2	110	64.55	13.64	21.81
3	126	52.38	5.56	42.06
4	190	38.95	8.42	52.63
5	113	38.94	6.19	54.87
6	96	28.13	3.12	68.75
7	61	32.79	—	67.21
8	57	21.05	5.26	73.69
Plus de 8	109	22.94	5.50	71.56
Total	878	40.1	6.7	53.2

Les données du tableau 4C et celles qui ont trait à la plupart des questions subséquentes ont pour objet de faire voir clairement aux administrateurs, aux personnels et aux cultivateurs de chacun des 16 districts comment leur propre district se rattache à la moyenne pour l'ensemble de la province. La rubrique «non identifié» indiquée dans la première colonne de ce tableau comprend les cultivateurs qui ont refusé de donner le nom du district du syndicat du blé auquel ils appartiennent en répondant au questionnaire.

Le tableau 4C indique une fréquence supérieure à la moyenne de la propriété terrienne dans neuf districts (2, 3, 4, 5, 7, 8, 14, 15 et 16) et une fréquence supérieure à la moyenne de l'occupation de la terre par un propriétaire-locataire dans sept districts (6, 9, 10, 11, 12, 13 et 14). Le district 14 présente un caractère unique: le pourcentage des fermes possédées par les exploitants y est supérieur à la moyenne et celui des fermes exploitées par des propriétaires-locataires y est également supérieur à la moyenne. Le seul district où le pourcentage des exploitants uniquement locataires est relativement élevé est le district n° 1, où 18 p. 100 de tous les cultivateurs de l'échantillonnage louent intégralement leur terre.

Tableau 4C: Répartition de la tenure par district du syndicat du blé

Ensemble des réponses par district		Entièrement propriétaires	Uniquement locataires	Propriétaires-locataires
		%	%	%
1	50	34.00	18.00	48.00
2	40	47.50	2.50	50.00
3	34	47.06	2.94	50.00
4	35	54.29	8.57	37.14
5	44	40.91	9.09	50.00
6	65	26.15	6.15	67.70
7	60	46.67	3.33	50.00
8	45	48.89	4.44	46.67
9	50	38.00	8.00	54.00
10	51	31.37	9.80	58.83
11	62	33.87	8.06	58.07
12	54	38.89	5.56	55.55
13	70	35.71	4.29	60.00
14	60	43.33	1.67	55.00
15	44	56.82	4.55	38.63
16	56	42.86	8.93	48.21
Non-identifié	58	32.76	8.62	58.62
Total	878	40.1	6.7	53.2

5. *Terres achetées*

Question n° 5: Si vous avez acheté les terrains que vous exploitez, faites-vous encore des versements: Oui ☐; Non ☐.

Quelque 367 cultivateurs de l'échantillonnage global font encore des versements sur les terrains qu'ils ont achetés. Ce chiffre représente 41.3% de l'ensemble. Parmi les cultivateurs de la sélection au hasard, 13, soit 31.7%, sont encore en train d'acquitter le prix de leur terre.

Tableau 5A: Comparaison entre l'échantillonnage et la sélection au hasard quant aux terres en voie de paiement

	Pourcentage des cultivateurs qui font encore des versements
	%
Échantillonnage, 887	41.4
Sélection, 41	31.7

Les cultivateurs qui exploitent quatre quarts de section ou plus semblent acheter plus de terres que ceux qui exploitent de plus petites fermes, ce qui indique que ce sont les gros cultivateurs qui cherchent à accroître davantage leur exploitation.

Tableau 5B: Relation entre la terre en voie de paiement et la superficie de l'exploitation

Ensemble des réponses par quart de section		Cultivateurs qui font encore des versements	Pourcentage
1	18	3	16.67
2	110	34	30.91
3	126	46	36.51
4	192	80	41.67
5	114	52	45.61
6	97	47	48.45
7	63	29	46.03
8	57	24	42.11
Plus de 8	110	52	47.27
Total	887	367	41.3

Dans sept districts (2, 5, 9, 10, 11, 12 et 15) les cultivateurs semblent acheter plus de terrains que la moyenne des cultivateurs de l'échantillonnage. La moitié ou plus des cultivateurs des districts 2, 11, 12 et 15 sont encore en train de payer des terrains qu'ils ont achetés.

Tableau 5C: Répartition des terres en voie de paiement par district du syndicat du blé

Ensemble des réponses par district		Cultivateurs faisant encore des versements	Pourcentage
1	50	20	40.00
2	40	20	50.00
3	34	9	26.47
4	34	11	32.35
5	47	22	46.81
6	66	23	34.85
7	60	14	23.33
8	46	17	36.96
9	51	23	45.10
10	51	24	47.06
11	65	35	53.85
12	55	28	50.91
13	70	22	31.43
14	60	26	43.33
15	44	20	45.45
16	56	30	53.57
Non-identifié	58	23	39.66
Total	887	367	41.3

6. *Expérience en exploitation agricole*

Question n° 6: Votre expérience en exploitation agricole est de: moins de 5 ans ☐; 5-10 ans ☐; 11-20 ans ☐; 21-30 ans ☐; 31-40 ans ☐; plus de 40 ans ☐.

Les 882 réponses reçues révèlent que les deux tiers des cultivateurs de l'échantillonnage ont une expérience en matière agricole qui varie entre 11 et 30 ans. Un petit nombre ont moins de cinq ans d'expérience tandis qu'environ 7 p. 100 pratiquent l'agriculture depuis au moins 40 ans. Parmi les cultivateurs de la sélection au hasard, le nombre de ceux ayant moins de cinq ans d'expérience est plus élevé de même que celui de ceux ayant plus de 30 ans d'expérience.

Tableau 6A: Comparaison entre l'échantillonnage et la sélection au hasard quant à l'expérience en matière agricole

Nombre de cultivateurs	Moins de 5 ans	5 à 10 ans	11 à 20 ans	21 à 30 ans	31 à 40 ans	Plus de 40 ans
	%	%	%	%	%	%
Échantillonnage, 882.....	.7	9.6	38.2	40.3	14.3	6.8
Sélection, 41.....	2.5	2.5	40.0	17.5	30.0	7.5

Les chiffres du tableau 6B montrent le peu de rapport qui existe entre l'expérience et la superficie des fermes.

Tableau 6B: Rapport entre les années d'expérience agricole et la superficie des exploitations agricoles

Ensemble des réponses par quart de section		Moins de 5 ans	5 à 10 ans	11 à 20 ans	21 à 30 ans	31 à 40 ans	Plus de 40 ans
		%	%	%	%	%	%
1	18	—	—	44.45	33.33	16.67	5.55
2	109	.92	11.93	29.36	30.28	16.51	11.00
3	126	—	11.11	35.71	32.54	15.08	5.56
4	193	—	8.29	40.93	26.94	17.10	6.74
5	113	2.66	10.62	34.51	34.51	11.50	6.20
6	95	—	8.42	46.32	29.47	8.42	7.37
7	63	1.58	6.35	49.21	23.81	14.29	4.76
8	57	—	7.02	43.86	26.32	17.54	5.26
Plus de 8	108	.93	11.11	32.41	37.96	12.04	5.55
Total	882	.68	9.41	38.32	30.62	14.28	6.69

Ce n'est que dans cinq régions qu'on a trouvé des cultivateurs ayant moins de 5 ans d'expérience, soit les régions 6, 10, 11, 12 et 16. La région 16 ne comptait aucun cultivateur ayant plus de 40 ans d'expérience. Ce sont les régions 6 et 15 qui comptaient le plus grand nombre de cultivateurs ayant plus de 40 ans d'expérience.

Tableau 6C: Répartition de l'expérience par région du syndicat du blé

Sujets par région		moins de 5 ans	5 à 10 ans	11 à 20 ans	21 à 30 ans	31 à 40 ans	Plus de 40 ans
		%	%	%	%	%	%
1	50	—	8.00	44.00	6.00	6.00	6.00
2	39	—	10.26	41.03	30.77	15.38	2.56
3	33	—	12.12	60.61	9.09	9.09	9.09
4	34	—	11.76	32.35	38.24	14.71	2.94
5	47	—	14.89	42.55	31.92	8.51	2.13
6	66	1.51	4.55	30.30	33.34	18.18	12.12
7	60	—	8.33	33.33	35.00	16.67	6.67
8	45	—	2.22	37.78	33.33	17.78	8.89
9	51	—	13.73	33.33	33.33	13.73	5.88
10	51	3.92	15.69	45.10	21.57	9.80	3.92
11	65	1.54	6.15	43.08	36.92	3.08	9.23
12	55	1.82	12.73	34.55	27.27	18.18	5.45
13	70	—	4.29	38.57	24.29	25.71	7.14
14	59	—	3.39	38.98	35.59	13.56	8.38
15	44	—	9.09	29.55	27.27	20.45	13.64
16	56	1.79	8.93	35.71	39.29	14.28	—
Non identifiés	57	—	19.30	38.60	21.05	14.03	7.02
Total	882	.68	9.41	38.32	30.62	14.28	6.69

7. *Instruction*

Question n° 7: Votre degré d'instruction: élémentaire ☐, secondaire ☐, universitaire ☐.

Les 883 réponses indiquent que, des cultivateurs qui ont fait l'objet du sondage, il y en avait à peu près le même nombre qui avaient fréquenté l'école publique que l'école secondaire. Une plus forte proportion des cultivateurs choisis au hasard n'avaient qu'une instruction d'école publique; il y en avait moins qui possédaient une instruction d'école secondaire ou une formation universitaire.

Tableau 7A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard pour ce qui est de l'instruction

	École publique	École secondaire	Université
	%	%	%
Échantillonnage, 882	43.4	46.8	9.8
Sondage au hasard, 40	57.5	35.0	7.5

Il y a, chez les cultivateurs qui ont le moins d'instruction, tendance à exploiter des fermes relativement petites, alors que ceux qui sont le plus instruits exploitent des fermes relativement grandes. Par exemple, la plupart des cultivateurs qui exploitent des terres d'un quart de section s'inscrivent parmi ceux qui ont une instruction d'école publique, alors que 60 p. 100 de ceux qui exploitent plus de huit quarts de section ont terminé le cours d'école secondaire et que près de 10 p. 100 des cultivateurs du même groupe ont fait des études universitaires.

Tableau 7B: Rapport entre le niveau d'instruction et la grandeur de la ferme

Réponses par nombre de quarts		École publique	École secondaire	Université
		%	%	%
1	18	72.22	27.78	—
2	109	47.71	44.95	7.34
3	126	48.41	45.24	6.35
4	194	41.75	50.52	7.73
5	112	45.54	45.54	8.92
6	96	43.75	39.58	16.67
7	64	35.94	50.00	14.06
8	55	47.27	32.73	20.00
Plus de 8	109	31.19	59.63	9.18
Total	883	43.4	46.8	9.8

Plus de 10 p. 100 des cultivateurs échantilonnés dans cinq régions (6, 7, 9, 10 et 11) et plus de 20 p. 100 des cultivateurs de la région 2 ont suivi des cours universitaires. C'est dans les régions 1 et 3 qu'on a découvert la plus faible proportion de cultivateurs ayant une formation universitaire. Au moins la moitié des cultivateurs de l'échantillonnage, dans les régions 4, 8, 13 et 15 ont une formation d'école publique et au moins la moitié des cultivateurs des régions 1, 3, 5, 6, 10 et 11 ont une formation d'école secondaire.

Tableau 7C: Répartition de l'instruction par région du syndicat du blé

Réponses par région		École publique %	École secondaire %	Université %
1	50	40.0	56.0	4.0
2	39	41.03	38.46	20.51
3	33	33.33	63.64	3.03
4	34	58.82	32.35	8.83
5	47	34.04	57.45	8.51
6	66	33.33	53.03	13.64
7	59	47.46	40.68	11.86
8	46	60.87	32.61	6.52
9	51	43.14	43.14	13.72
10	51	33.33	52.94	13.73
11	65	29.23	56.92	13.85
12	56	48.21	42.86	8.93
13	70	51.43	40.00	8.57
14	59	47.46	44.07	8.47
15	44	50.00	45.45	4.55
16	55	45.45	45.45	9.10
Non identifiés	58	44.83	48.28	6.89
Total	883	43.4	46.8	9.8

8. *Âge des cultivateurs*

Question n° 8: Quel âge avez-vous? de 20 à 30 ans □; de 31 à 40 ans □, de 41 à 50 ans □, de 51 à 60 ans □, plus de 60 ans.

Les 885 réponses à l'échantillonnage indiquent que 70 p. 100 des cultivateurs sont âgés de 31 à 50 ans. Seulement 5.6 p. 100 ont plus de 60 ans. Les réponses obtenues des cultivateurs interrogés au hasard indiquent qu'il y a moins de jeunes cultivateurs et plus de cultivateurs âgés. Par exemple, près de 10 p. 100 des cultivateurs interrogés au hasard dépassent 60 ans.

Tableau 8A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à l'âge des cultivateurs

	20 à 30 ans	31 à 40 ans	41 à 50 ans	51 à 60 ans	Plus de 60 ans
	%	%	%	%	%
Échantillonnage, 885.....	11.6	31.9	38.1	12.8	5.6
Sondage au hasard, 41.....	4.9	29.3	26.8	29.2	9.8

Le plus grand nombre des jeunes cultivateurs exploitent les fermes les plus grandes et le plus grand nombre des cultivateurs de plus de 60 ans exploitent les plus petites. A part ces deux observations, il serait difficile d'établir directement le rapport de l'âge du cultivateur à la dimension de sa ferme.

Tableau 8B: Rapport de l'âge à la grandeur de la ferme

Réponses par nombre de quarts		20 à 30 ans	31 à 40 ans	41 à 50 ans	51 à 60 ans	Plus de 60 ans
		%	%	%	%	%
1	18	5.56	38.89	33.33	16.67	5.55
2	108	9.26	27.78	36.10	16.67	10.19
3	127	8.67	35.43	35.43	17.32	3.15
4	191	10.47	31.94	39.79	10.99	6.81
5	114	13.15	28.95	44.74	7.90	5.26
6	97	11.34	35.05	34.02	12.37	7.22
7	63	17.46	36.51	33.33	7.94	4.76
8	58	13.79	31.03	36.21	15.52	3.45
Plus de 8	109	14.68	28.44	41.29	12.84	2.75
Total	885	11.6	31.9	38.1	12.8	5.6

Au moins 20 p. 100 des cultivateurs interrogés dans les régions 10.e t12 sont dans le groupe des cultivateurs les moins âgés et plus de 10 p. 100 des cultivateurs des régions 1, 2, 5, 7, 10, 11, 12 et 15 se rangent dans celui de 20 à 30 ans. A l'autre bout de l'échelle, plus de 10 p. 100 des cultivateurs des régions 6, 8 et 15 ont plus de 60 ans.

Tableau 8C: Répartition de l'âge par région du syndicat du blé

Sujets par région		20 à 30 ans %	31 à 40 ans %	41 à 50 ans %	51 à 60 ans %	Plus de 60 ans %
1	50	12.00	34.00	40.00	14.00	—
2	40	15.00	35.00	35.00	12.50	2.50
3	35	5.72	51.43	25.71	8.57	8.57
4	34	8.82	38.24	47.06	5.88	—
5	47	10.64	38.30	36.17	12.77	2.12
6	66	7.57	22.73	40.91	18.18	10.61
7	59	11.87	22.03	44.07	15.25	6.78
8	46	6.52	36.96	34.78	10.87	10.87
9	51	7.84	39.22	29.22	9.80	3.92
10	51	21.57	21.57	49.02	5.88	1.96
11	65	10.77	35.38	35.39	10.77	7.69
12	55	21.82	30.91	27.27	14.55	5.45
13	69	4.35	28.99	44.93	14.49	7.24
14	59	1.70	37.29	35.59	20.34	5.08
15	44	13.64	27.27	36.36	11.37	11.36
16	56	8.93	32.14	39.29	17.86	1.78
Non identifiés	58	29.31	24.14	32.76	6.90	6.89
Total	885	11.6	31.9	38.1	12.8	5.6

9. *Où vivent les cultivateurs?*

Question nº 9: Habitez-vous la ferme toute l'année ☐, une partie de l'année seulement ☐, jamais☐?

Les 880 réponses révèlent que plus de 88 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage demeurent dans leur ferme toute l'année. Quant aux autres, ils se répartissent à peu près également entre le groupe de ceux qui demeurent dans la ferme seulement une partie de l'année et de ceux qui disent n'y pas demeurer du tout. Des cultivateurs visés par le sondage au hasard, un plus grand nombre ne demeurent pas dans la ferme ou du moins n'y demeurent pas toute l'année.

Tableau 9A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à l'endroit ou vivent les cultivateurs

	Dans la ferme toute l'année	Une partie de l'année	Pas du tout
	%	%	%
Échantillonnage, 880	88.3	5.8	5.9
Sondage au hasard, 41	82.9	9.8	7.3

Les 18 cultivateurs de l'échantillonnage qui exploitent des fermes d'un quart de section y demeurent toute l'année, au moins 90 p. 100 des cultivateurs qui exploitent des fermes de cinq quarts, six quarts et plus de huit quarts demeurent dans la ferme toute l'année. Dix pour cent des cultivateurs qui exploitent des fermes de huit quarts y demeurent une partie de l'année seulement et le pourcentage de ceux qui tombent dans cette catégorie et qui ont des fermes de toutes les autres dimensions est encore moindre. Des cultivateurs qui ne demeurent pas du tout dans leurs fermes, ce sont ceux qui ont les plus grandes fermes qui ont le pourcentage le plus bas, c'est-à-dire ceux qui exploitent plus de huit quarts. Le pourcentage le plus élevé, selon le rapport, était celui des cultivateurs qui exploitent trois quarts.

Tableau 9B: Rapport entre le domicile des cultivateurs et la dimension de la ferme

Réponses par nombre de quarts		Dans la ferme toute l'année	Une partie de l'année	Pas du tout
		%	%	%
1	18	100.0	—	—
2	109	85.32	7.34	7.34
3	126	85.71	6.35	7.94
4	192	85.94	6.77	7.29
5	111	91.89	4.51	3.60
6	97	90.72	2.06	7.22
7	61	91.80	4.92	3.28
8	57	82.46	10.53	7.01
Plus de 8	109	91.74	5.51	2.75
Total	880	83.3	5.8	5.9

Plus de 90 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage dans les régions 2, 5, 9, 12, 14 et 15 habitent leur ferme toute l'année. Plus 10 p. 100 des cultivateurs des régions 1, 10 et 13 y vivent une partie de l'année. Parmi les cultivateurs de l'échantillonnage, c'est dans les régions 6 et 11 qu'il y a le plus grand nombre de cultivateurs qui ne vivent pas du tout dans la ferme, soit 10 p. 100 ou plus. Les régions où on trouve le plus faible pourcentage de cultivateurs qui ne vivent pas du tout dans la ferme sont les régions 1, 2, 7, 9, 10 et 12.

Tableau 9C: Répartition du lieu de résidence des cultivateurs par région du syndicat du blé

Sujets par région		Dans la ferme toute l'année	Une partie de l'année	Pas du tout
		%	%	%
1	50	88.0	10.0	2.0
2	40	95.0	2.5	2.5
3	34	88.24	2.94	8.82
4	33	81.82	9.09	9.09
5	47	91.49	4.26	4.25
6	66	81.82	7.58	10.60
7	58	89.66	8.62	1.72
8	46	89.13	4.35	6.52
9	50	92.0	6.0	2.0
10	51	86.27	11.77	1.96
11	63	84.13	4.76	11.11
12	54	92.59	5.56	1.85
13	70	85.71	10.0	4.29
14	60	93.33	1.67	5.0
15	44	93.18	—	6.82
16	56	89.29	1.79	8.92
Non identifiés	58	82.76	5.71	12.07
Total	880	83.3	5.8	5.9

10. *Emplois en dehors de la ferme*

Question n° 10: Avez-vous un emploi hors de la ferme? Oui ☐; Non ☐. Votre femme en a-t-elle un? Oui ☐; Non ☐.

12.7 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage ont des emplois en dehors de la ferme et 3.8 p. 100 d'entre eux disent que leurs femmes en ont; dans le sondage au hasard, 19.5 p. 100 des cultivateurs ont des emplois en dehors de la ferme et 4.9 p. 100 d'entre eux disent que leurs femmes en ont.

Tableau 10A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant aux emplois en dehors de la ferme

	Cultivateurs qui ont des emplois en dehors de la ferme	Femmes qui ont des emplois en dehors de la ferme
	%	%
Échantillonnage, 887	12.7	3.8
Sondage au hasard, 41	19.5	4.9

Il y a un plus grand nombre d'exploitants de petites fermes qui ont des emplois en dehors de la ferme et, inversement, un plus grand nombre d'exploitants de très grandes fermes qui déclarent que leurs épouses ont des emplois en dehors de la ferme. Des 110 cultivateurs qui exploitent des fermes de plus de huit quarts, 9 p. 100 déclarent que leurs femmes ont des emplois en dehors de la ferme.

Tableau 10B: Rapport entre le nombre de cultivateurs et de femmes de cultivateurs qui ont des emplois en dehors de la ferme et la grandeur de la ferme

Cultivateurs par nombre de quarts		Cultivateurs qui ont des emplois en dehors de la ferme	Femmes qui ont des emplois en dehors de la ferme
		%	%
1	18	33.33	—
2	110	20.91	7.27
3	126	16.67	3.97
4	192	12.50	3.12
5	112	15.79	7.02
6	97	10.31	5.16
7	63	3.17	—
8	57	3.51	1.75
Plus de 8	110	6.36	9.09
Total	887	12.73	3.83

C'est dans la région 1 qu'il y a plus de cultivateurs qui ont des emplois en dehors de la ferme, soit 22 p. 100. Ceux des régions 14 et 15 se classent au deuxième rang, avec 18 p. 100 chacun. C'est dans la région 7 qu'il y a le plus de femmes de cultivateurs qui ont des emplois en dehors de la ferme. Dans cette même région, 11.67 p. 100 des femmes de cultivateurs ont des emplois supplémentaires. Dans les régions 3, 5 et 9, il n'y a aucune femme de cultivateur qui a un emploi en dehors de la ferme.

Tableau 10C: Répartition des cultivateurs et des femmes de cultivateur qui ont des emplois en dehors de la ferme par région du syndicat du blé

Sujets par région		Cultivateurs qui ont des emplois en dehors de la ferme	Femmes qui ont des emplois en dehors de la ferme
		%	%
1	50	22.00	4.00
2	40	12.50	2.50
3	34	8.82	—
4	34	11.76	5.89
5	47	4.26	—
6	66	10.61	4.54
7	60	5.00	11.67
8	46	13.04	6.52
9	51	13.73	—
10	51	11.77	1.96
11	65	12.30	1.54
12	55	9.09	3.64
13	70	11.43	4.28
14	60	18.33	3.33
15	44	18.18	4.55
16	44	10.72	5.36
Non identifiés	58	22.41	3.45
Total	887	12.73	3.83

11. *Activité au sein de la collectivité*

Question n° 11: Avez-vous occupé un poste électif depuis cinq ans dans un organisme local *autre que* le comité du syndicat du blé? Oui ☐; Non ☐.

Les réponses affirmatives de 615 cultivateurs indiquent que 69.3 p. 100 d'entre eux ont occupé depuis cinq ans, des postes électifs en dehors du comité du syndicat du blé. 58.5 p. 100 des cultivateurs du sondage au hasard ont occupé de tels postes.

Tableau 11A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à l'activité au sein de la collectivité

	Ont occupé des postes électifs
	%
Échantillonnage, 887.....	69.3
Sondage au hasard, 41.....	58.5

Il n'y a pas de rapport direct entre la dimension de la ferme et le pourcentage des cultivateurs qui ont occupé des postes électifs. Soixante-dix-neuf pour cent des cultivateurs qui exploitent des fermes de sept quarts ont occupé des postes électifs, 73 p. 100 de ceux qui exploitent des fermes d'une section ont occupé de pareils postes et 72 p. 100 de ceux qui exploitent des fermes d'un quart ont fait de même. C'est chez les 110 cultivateurs qui exploitent deux quarts qu'on trouve le plus faible pourcentage, soit 61.8 p. 100 seulement.

Tableau 11B: Rapport entre l'activité au sein de la collectivité et la grandeur de la ferme

Cultivateurs par nombre de quarts		Ont occupé des postes électifs
		%
1	18	72.22
2	110	61.82
3	126	71.43
4	192	73.44
5	114	64.04
6	97	67.01
7	63	79.37
8	57	64.91
Plus de 8	110	70.91
Total	887	69.3

Plus des trois quarts des cultivateurs des régions 3, 6, 14 et 15 ont occupé des postes électifs dans des organismes locaux autres que les comités du syndicat du blé. C'est chez les 61 cultivateurs de la région 10 qu'on a trouvé le plus faible pourcentage, soit moins de 60 p. 100.

Tableau 11C: Répartition de l'activité au sein de la collectivité par région du syndicat du blé

Réponses par région		Ont occupé des postes électifs
		%
1	50	72.00
2	40	67.50
3	34	79.41
4	34	61.76
5	47	68.09
6	66	78.79
7	60	63.33
8	46	60.87
9	51	74.51
10	51	58.82
11	65	72.31
12	55	65.45
13	70	74.29
14	60	80.00
15	44	75.00
16	56	66.07
Non identifiés	58	56.90
Total	887	69.3

12. *Main-d'œuvre agricole*

Question nº 12: Exploitez-vous votre ferme seule ☐, avec votre famille ☐, avec des employés ☐, avec les deux ☐?

Les réponses reçues de 881 cultivateurs indiquent que 22 p. 100 d'entre eux exploitent leurs fermes absolument seuls. Un peu plus de 40 p. 100 l'exploitent avec l'aide de leur famille, 12 p. 100 engagent de la main-d'œuvre et 21 p. 100 exploitent leur ferme en se faisant aider à la fois par leur famille et par des employés. Les cultivateurs du sondage au hasard engagent apparemment plus d'employés, mais ceux d'entre eux qui exloitent leurs fermes seuls ou avec l'aide de leur famille représentent à peu près le même pourcentage que pour l'échantillonnage.

Tableau 12A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard du point de vue de la main-d'œuvre agricole

	Absolument seuls	Avec la famille	Avec des employés	Les deux
	%	%	%	%
Échantillonnage, 881.....	22.3	43.8	12.7	21.2
Sondage au hasard, 41.....	24.4	43.9	19.5	12.2

Plus de petits cultivateurs que de gros exploitent leur ferme absolument seuls ou avec l'aide de leur famille. Plus de grands exploitants engagent des employés ou exploitent leur ferme avec l'aide d'employés et de leur famille.

Tableau 12B: Rapport entre l'emploi de main-d'œuvre et les dimensions de la ferme

Réponses par nombre de quarts		Absolument seuls	Avec la famille	Avec des employés	Avec les deux
		%	%	%	%
1	18	27.78	72.22	—	—
2	109	36.70	45.87	4.59	12.84
3	126	29.37	53.17	4.76	12.70
4	191	25.13	51.31	6.81	16.75
5	114	25.44	35.97	11.40	27.19
6	96	14.58	39.58	22.92	22.92
7	64	15.63	46.87	18.75	18.75
8	55	7.27	38.18	18.18	36.37
Plus de 8	108	8.33	27.78	28.70	35.19
Total	881	22.36	43.93	12.71	21.00

Au moins 33 p. 100 des cultivateurs des régions 1, 3 et 10 exploitent leurs fermes absolument seuls. C'est dans la région 8 qu'on trouve le plus grand pourcentage de cultivateurs qui n'ont aucune aide, c'est-à-dire que 10 p. 100 de ces cultivateurs exploitent leurs fermes absolument seuls. Plus de la moitié des cultivateurs des régions 8, 12 et 14 exploitent leurs fermes avec l'aide de leur famille. C'est la région 10 qui a le plus fort pourcentage de cultivateurs qui ont des employés, soit 22 p. 100. La région 7 a, à cet égard, le plus faible pourcentage, soit 5 p. 100.

Tableau 12C: Répartition des employés par région du syndicat du blé

Sujets par région		Absolument seuls	Avec la famille	Avec des employés	Avec les deux
		%	%	%	%
1	50	36.00	42.00	8.00	14.00
2	40	15.00	47.50	17.50	20.00
3	34	32.35	35.29	14.71	17.65
4	34	29.41	32.35	14.71	23.53
5	47	25.53	40.43	12.76	21.28
6	66	18.18	43.94	16.67	21.21
7	59	23.73	47.46	5.08	23.73
8	46	10.87	56.52	8.70	23.91
9	51	27.45	37.26	9.80	25.49
10	50	30.00	30.00	22.00	18.00
11	64	23.44	45.31	10.94	20.31
12	55	14.55	52.73	14.54	18.18
13	70	22.86	48.57	11.43	17.14
14	58	15.52	51.72	8.62	24.14
15	44	11.37	36.36	15.91	36.36
16	56	16.07	46.43	12.50	26.00
Non identifiés	57	31.58	42.10	15.79	10.53
Total	881	22.36	43.93	12.71	21.00

13. *Importance de l'embauche agricole en 1960*

Question nº 13: Si vous avez des employés, combien de jours-homme ont-ils travaillé en 1960? ☐ jours-homme.

Les réponses reçues de 346 cultivateurs de l'échantillonnage indiquent que près du tiers d'entre eux ont eu des employés durant 90 jours-homme ou plus en 1960. On admet qu'il y a pu y avoir méprise sur le terme «jour-homme», il est possible en effet que certains cultivateurs aient inscrit le nombre de jours durant lesquels ils ont fait travailler des employés plutôt que le nombre de jours-homme.

Tableau 13A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à l'emploi de main-d'œuvre

	Pourcentage du total des réponses pour chacun (en jours-homme)				
	1 à 15	16 à 30	31 à 60	61 à 90	Plus de 90
	%	%	%	%	%
Échantillonnage, 346.....	19.4	21.4	19.1	7.5	32.6
Sondage au hasard, 16.....	—	31.2	12.5	—	56.3

Plus de la moitié des cultivateurs du sondage au hasard ont déclaré qu'ils avaient eu des employés durant au moins 90 jours-homme en 1960; aucun n'en a eu pour moins de deux semaines.

Au total, 39 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage ont eu des employés en 1960. Un plus grand nombre de petits exploitants en ont eu durant de courtes périodes et un plus grand nombre de grands exploitants en ont eu durant au moins 90 jours-homme.

Tableau 13B: Rapport entre l'emploi de main-d'oeuvre en 1960 et l'étendue de la ferme

Nombre de cultivateurs par quarts		Réponses par quarts		Pourcentage du total des réponses pour chacun (en jours-homme)				
		Nombre	% du total	1 à 15	16 à 30	31 à 60	61 à 90	Plus de 90
1	18	—	—	—	—	—	—	—
2	110	22	20.00	54.54	4.55	31.81	4.55	4.55
3	126	27	21.42	22.22	40.74	14.82	7.40	14.82
4	192	62	32.29	35.49	29.03	14.53	6.42	14.53
5	114	50	43.85	24.00	26.00	22.00	6.00	22.00
6	97	53	54.64	11.32	26.42	22.64	5.66	33.96
7	63	26	41.27	7.69	19.23	30.77	19.23	23.08
8	57	33	57.89	6.06	9.09	18.18	12.12	54.55
Plus de 8	110	73	66.36	6.85	12.34	12.34	5.46	63.01
Total	887	346	39.0	19.4	21.4	19.1	7.5	32.6

Plus de la moitié des cultivateurs de l'échantillonnage, dans les régions 3 et 13, ont eu des employés durant plus de 90 jours-homme en 1960. Seulement 19 p. 100 des cultivateurs de la région 15 en ont eu durant plus de 90 jours-homme. C'est dans la région 15 qu'on a trouvé le plus fort pourcentage de cultivateurs ayant eu des employés au cours de l'année. Plus de 59 p. 100 d'entre eux ont répondu à la question 13. C'est de la région 1 qu'est venu le plus petit nombre de réponse, seulement 24 p. 100 des cultivateurs y ayant embauché des employés en 1960.

Tableau 13C: Répartition de l'embauche en 1960 entre les régions du syndicat du blé

Cultivateurs par région		Réponses par région		% du nombre total de réponses pour chacun (en jours-homme)				
		Nombre	% du total	1 à 15	16 à 30	31 à 60	61 à 90	Plus de 90
1	50	12	24.00	25.00	16.66	33.34	—	25.00
2	40	18	45.00	27.78	27.78	11.11	—	33.33
3	34	13	38.23	15.39	15.39	7.69	—	61.53
4	34	15	44.12	26.67	26.67	13.33	—	33.33
5	47	20	42.56	30.00	10.00	20.00	5.00	35.00
6	66	28	42.42	32.14	28.57	7.15	—	32.14
7	60	18	30.00	22.22	22.22	27.78	5.56	22.22
8	46	16	34.78	12.50	31.25	12.50	6.25	37.50
9	51	23	45.10	21.74	13.04	21.74	13.04	30.44
10	51	23	45.10	8.70	30.43	21.74	8.70	30.43
11	65	25	38.46	24.00	28.00	20.00	4.00	24.00
12	55	19	34.55	10.53	21.05	26.32	5.26	36.84
13	70	22	31.43	4.54	13.64	13.64	13.64	54.54
14	60	25	41.67	16.00	12.00	20.00	12.00	40.00
15	44	26	59.09	7.70	19.23	26.92	26.92	19.23
16	56	25	44.64	16.00	32.00	24.00	4.00	24.00
Non identifiés	58	18	31.03	33.33	11.11	16.67	11.11	27.78
Total	887	346	39.0	19.4	21.4	19.1	7.5	32.6

14. *Valeur courante des machines agricoles*

Question nº 14: Estimation de la valeur actuelle de toutes les machines agricoles que vous possédez: $5,000 ou moins ☐; de $5,000 à $10,000 ☐; de $10,000 à $20,000 ☐; de $20,000 à $30,000 ☐; plus de $30,000 ☐.

Les réponses reçues de 866 cultivateurs de l'échantillonnage indiquent que plus de la moitié d'entre eux estiment la valeur courante de toutes leurs machines agricoles entre $10,000 et $20,000. Des 40 cultivateurs qui se sont prêtés au sondage au hasard, le plus grand nombre se rangeait dans une caté-

gorie inférieure, soit celle de $5,000 à $10,000. Ces chiffres peuvent se comparer à ceux que donne, pour 1959, le rapport du ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan au sujet de 455 membres de cercles de gestion agricole. Ces 455 cultivateurs ont déclaré que leur placement moyen en machines et en matériel s'élevait, en 1959, à $9,782, soit 17 p. 100 des immobilisations globales de la ferme. Il y a un plus grand nombre de cultivateurs de l'échantillonnage que du sondage au hasard qui déclarent posséder pour moins de $5,000 en matériel, et un plus grand nombre d'exploitants interrogés lors du sondage au hasard qui déclarent un matériel valant plus de $20,000. Il faut signaler qu'on avait tout simplement demandé la «valeur estimative courante», sans définir l'expression. Par conséquent, il n'y a aucune façon de savoir si tous les cultivateurs tiennent compte de l'amortissement pour fixer la valeur courante de leur matériel ni combien d'entre eux le font.

Tableau 14A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à la valeur estimative courante des machines agricoles

	Moins de $5,000	$5,000 à $10,000	$10,000 à $20,000	$20,000 à $30,000	Plus de $30,000
	%	%	%	%	%
Échantillonnage, 866.....	18.5	32.9	37.4	9.1	2.1
Sondage au hasard, 40.....	5.4	45.0	30.0	15.0	5.0

La répartition des immobilisations en machines selon la grandeur des fermes intéresse davantage la présente étude que la répartition entre tous les cultivateurs. Le tableau 14B révèle qu'il y a plus de petits cultivateurs que de gros qui ont un matériel valant moins de $5,000, et de gros cultivateurs que de petits qui possèdent des machines pour plus de $20,000. Aucun des cultivateurs qui exploitent un quart de section n'a de machines évaluées à plus de $20,000; aucun des cultivateurs qui exploitent un, deux ou trois quarts de section n'a de machines évaluées à plus de $30,000.

Tableau 14B: Rapport entre les immobilisations en machines et la grandeur de la ferme

Réponses par nombre de quarts		Moins de $5,000	$5,000 à $10,000	$10,000 à $20,000	$20,000 à $30,000	Plus de $30,000
		%	%	%	%	%
1	17	52.94	23.53	23.53	—	—
2	107	45.80	42.05	10.28	1.87	—
3	123	35.77	41.46	20.33	2.44	—
4	185	15.14	41.08	37.84	5.40	0.54
5	108	10.19	36.11	46.30	6.48	0.92
6	97	8.25	29.90	48.45	12.37	1.03
7	63	6.35	22.22	55.56	14.28	1.59
8	57	3.51	24.56	45.62	21.05	5.26
Plus de 8	109	4.59	11.92	51.38	22.02	10.09
Total	866	18.5	32.9	37.4	9.1	2.1

Le tableau 14B donne le pourcentage des cultivateurs exploitant des fermes de chaque dimension, qui ont déclaré différents placements en machines, et le tableau 14C donne le pourcentage de cultivateurs qui ont déclaré différentes valeurs pour des fermes de différentes grandeurs. C'est une nouvelle disposition du même tableau qui indique à première vue, par exemple, que des cultivateurs possédant des machines agricoles valant plus de $30,000, 16 p. 100 exploitent des fermes de 18 quarts, 61 p. 100 exploitent des fermes de plus de 8 quarts et ainsi de suite.

Tableau 14C: Répartition de l'étendue des fermes entre les divers groupes selon la valeur des machines agricoles

Réponses		1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	6Q	7Q	8Q	Plus de 8Q
Moins de		%	%	%	%	%	%	%	%	%
$5,000	160	5.62	30.63	27.50	17.50	6.88	5.00	2.50	1.24	3.13
$5,000 à $10,000	285	1.40	15.79	17.90	26.67	13.68	10.18	4.91	4.91	4.56
$10,000 à $20,000	324	1.23	3.40	7.72	21.61	15.43	14.51	10.80	8.02	17.28
$20,000 à $30,000	79	—	2.53	3.80	12.66	8.86	15.19	11.39	15.19	30.38
Plus de $30,000	18	—	—	—	5.55	5.56	5.55	5.56	16.67	61.11
Total	886	17	107	123	185	108	97	63	57	109

Aucun cultivateur des régions 1, 2, 5, 7, 12 ou 14 n'a pour plus de $30,000 de machines. Le plus fort pourcentage de cultivateurs inscrits dans le groupe des immobilisations les plus considérables est celui de la région 3, soit 6 p. 100 des 33 cultivateurs qui ont participé à l'échantillonnage. A l'autre bout de l'échelle, plus du tiers des cultivateurs de la région 16 ont des machines agricoles dont la valeur courante est inférieure à $5,000, et plus de 20 p. 100 des cultivateurs des régions 2, 7, 8, 10 et 11 s'inscrivent dans cette dernière catégorie.

Tableau 14D: Répartition des immobilisations en machines agricoles entre les régions du syndicat du blé

Réponses par région		Moins de $5,000	$5,000 à $10,000	$10,000 à $20,000	$20,000 à $30,000	Plus de $30,000
		%	%	%	%	%
1	49	12.24	38.78	42.86	6.12	—
2	37	27.03	35.13	18.92	18.92	—
3	33	18.18	27.27	33.34	15.15	6.06
4	33	12.12	42.43	33.33	9.09	3.03
5	47	8.51	42.55	29.79	19.15	—
6	63	11.11	30.16	49.21	4.76	4.76
7	58	22.41	34.48	36.21	6.90	—
8	45	22.22	42.22	28.89	4.45	2.22
9	49	18.37	34.69	40.82	4.08	2.04
10	51	21.57	31.37	39.22	5.88	1.96
11	62	20.97	19.36	50.00	8.06	1.61
12	54	16.67	31.48	42.59	9.26	—
13	70	14.29	34.29	34.28	15.71	1.43
14	60	18.33	31.67	43.33	6.67	—
15	43	16.28	27.91	37.21	13.95	4.65
16	55	34.55	34.54	21.82	5.45	3.64
Non identifiés	57	19.30	28.07	40.35	7.02	5.26
Total	866	18.5	32.9	37.4	9.1	2.1

15. *Matériel suffisant*

Question 15: Avez-vous assez de machines pour votre exploitation?
Oui ☐ ; Non ☐ ; Trop ☐ .

Les 887 réponses indiquent que 58 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage estiment qu'ils ont assez de machines, 40 p. 100 pas assez et moins de 1 p. 100, trop. Les cultivateurs interrogés lors du sondage au hasard diffèrent peu d'opinion pour ce qui est d'avoir assez ou trop peu d'outillage, mais beaucoup plus estiment en avoir trop.

Tableau 15A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à la suffisance de l'outillage

	Assez	Pas assez	Trop
	%	%	%
Échantillonnage, 887	58.9	40.4	0.7
Sondage au hasard, 41	58.5	39.0	2.5

Aucun des plus petits ni des plus gros cultivateurs visés par l'échantillonnage n'ont trop d'outillage, mais en général il y a peu de rapport direct entre la grandeur de la ferme et l'attitude du cultivateur en ce qui concerne la quantité suffisante de machines.

Tableau 15B: Rapport entre l'attitude du cultivateur au sujet du matériel agricole et la grandeur de la ferme

Réponses par nombre de quarts		Assez	Pas assez	Trop
		%	%	%
1	18	72.22	27.78	—
2	108	45.37	53.70	00.93
3	124	48.39	50.00	01.61
4	189	60.32	39.15	00.53
5	114	57.89	41.23	00.88
6	97	62.89	37.11	—
7	62	75.81	24.19	—
8	56	67.86	30.36	01.78
Plus de 8	109	62,39	37.61	—
Total	877	58.84	40.48	00.68

Plus de 45 p. 100 des cultivateurs de six régions (4, 7, 9, 12, 15 et 16) n'ont pas assez de machines. La région 16 est celle qui est dans la pire situation; il y a en effet 62 p. 100 des cultivateurs qui déclarent ne pas avoir assez de machines. Les cultivateurs des régions 3, 6 et 11 semblent les plus satisfaits de la quantité de machines qu'ils possèdent, étant donné qu'il y en a moins de 30 p. 100 dans chaque région qui disent ne pas en avoir assez.

Tableau 15C: Attitude des cultivateurs à l'égard de leur assortiment de machines par région du syndicat du blé

Réponses par région		Assez	Pas assez	Trop
		%	%	%
1	49	57.14	42.86	—
2	40	65.00	35.00	—
3	34	73.53	26.47	—
4	33	51.52	45.45	03.03
5	46	65.22	32.61	02.17
6	65	72.31	27.69	—
7	59	52.54	47.46	—
8	45	55.56	44.44	—
9	51	47.06	50.98	01.96
10	51	64.71	35.29	—
11	64	68.75	29.69	01.56
12	55	52.73	45.45	01.82
13	69	57.97	42.03	—
14	59	61.02	37.29	01.69
15	43	53.49	46.51	—
16	56	37.50	62.50	—
Non identifiés	58	63.79	36.21	—
Total	877	58.84	40.48	00.68

16. *Location de machines*

Question 16: Faites-vous du travail sur commande pour d'autres □, d'autres en font-ils pour vous □, les deux □, ni l'un ni l'autre □?

Les réponses à 828 questionnaires indiquent que 50 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage font du travail pour d'autres ou louent des machines; la proportion est un peu plus faible dans le cas des cultivateurs du sondage au hasard.

Tableau 16A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à la location de machines

	Louent des machines	Font faire des travaux sur commande	Font les deux	Ne font ni l'un ni l'autre
	%	%	%	%
Échantillonnage, 828.....	17.6	16.1	16.3	50.0
Sondage au hasard, 38.....	10.5	10.5	21.1	57.9

Les petits cultivateurs ont plutôt tendance à louer des machines pour leurs travaux qu'à louer leurs machines à d'autres, tandis que c'est le contraire pour les gros cultivateurs. C'est donc que les petits cultivateurs sont moins bien munis de machines que les gros.

Tableau 16B: Rapport entre la location de services et la grandeur de la ferme

Réponses par nombre de quarts		Louent des machines	Font faire des travaux sur commande	Font les deux	Ne font ni l'un ni l'autre
		%	%	%	%
1	15	13.33	20.00	13.33	53.24
2	100	16.00	29.00	18.00	37.00
3	200	18.03	17.21	22.13	42.63
4	178	16.29	19.66	15.17	48.88
5	104	18.27	14.42	18.27	49.04
6	93	15.05	12.91	20.43	51.61
7	58	29.31	8.62	5.17	56.90
8	54	20.37	9.26	12.69	57.41
Plus de 8	104	15.39	7.69	12.50	64.42
Total	828	17.6	16.1	16.3	50.0

Moins de la moitié des cultivateurs des régions 1, 3, 4, 5, 10, 11 et 12 s'occupent de travaux sur commande. D'autre part, 70 p. 100 des cultivateurs de la région 8 s'occupent de tels travaux, tout comme les deux tiers des cultivateurs de la région 14.

Tableau 16C: Répartition de la location entre les régions du syndicat du blé

Réponses par région		Louent des machines à d'autres	Font faire des travaux sur commande	Font les deux	Ne font ni l'un, ni l'autre
		%	%	%	%
1	47	12.76	17.02	10.64	59.58
2	37	32.43	8.11	13.51	45.95
3	34	11.76	11.76	14.71	61.77
4	29	17.24	10.34	10.34	62.08
5	45	8.89	8.89	13.33	68.89
6	58	18.97	18.97	18.97	43.09
7	54	16.67	12.96	25.93	44.44
8	40	25.00	27.50	17.50	30.00
9	49	10.20	20.41	24.49	44.90
10	45	20.00	15.56	13.33	51.11
11	61	6.56	11.48	9.84	72.12
12	53	15.09	11.33	20.75	52.83
13	67	14.93	28.36	10.45	46.26
14	59	27.12	13.56	22.03	37.29
15	42	19.05	21.43	14.29	45.23
16	53	15.09	15.09	22.64	47.18
Non identifiés	55	30.91	14.55	10.91	43.63
Total	828	17.6	16.1	16.3	50.0

17. *Partage des machines*

Question n° 17: Vos voisins se servent-ils de vos machines ☐? vous servez-vous des leurs ☐? échange dans les deux sens ☐? aucun échange ☐?

Les 832 réponses indiquent qu'environ les deux tiers des cultivateurs de l'échantillonnage partagent des machines, soit qu'ils en prêtent aux autres, soit qu'ils en empruntent des autres. Seulement la moitié des cultivateurs du sondage au hasard le font.

Tableau 17A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant au partage des machines

	Prêtent des machines	Empruntent des machines	Font les deux	Ne font ni l'un, ni l'autre
	%	%	%	%
Échantillonnage, 832.....	11.2	2.9	47.0	38.9
Sondage au hasard, 32.....	9.4	—	40.6	50.0

Parmi les gros cultivateurs, il y en a un plus grand nombre qui prêtent des machines qu'il n'y en a qui en empruntent, et chez les petits cultivateurs il y a plus d'emprunteurs que de prêteurs. C'est un indice que les petits cultivateurs sont moins bien équipés que les gros et que ces derniers ont plus de machines qu'ils peuvent mettre à la disposition des autres. Il y a très peu de différence véritable entre les petits et les gros cultivateurs pour ce qui est du partage des machines, qu'il s'agisse d'en prêter ou d'en emprunter, comme le tableau suivant l'indique.

Tableau 17B: Rapport entre le partage des machines et la grandeur de la ferme

Réponses par nombre de quarts		Prêtent des machines	Empruntent des machines	Font les deux	Ne font ni l'un, ni l'autre
		%	%	%	%
1	16	6.25	6.25	43.75	43.75
2	101	13.86	6.93	46.54	32.67
3	118	8.47	5.08	44.92	41.53
4	174	9.20	2.87	51.72	36.21
5	109	9.17	1.84	53.21	35.78
6	91	16.48	—	42.86	40.66
7	60	11.67	—	50.00	38.33
8	55	10.91	1.82	38.18	49.09
Plus de 8	55	12.97	1.85	42.59	42.59
Total	832	11.2	2.9	47.0	38.9

Ce sont les cultivateurs des régions 3, 5 et 7 qui pratiquent le moins le partage des machines. Au moins la moitié d'entre eux disent qu'ils n'empruntent ni ne prêtent de machines. C'est dans les régions 9, 10, 11, 14 et 16 que le partage se pratique le plus. Dans ces régions, au moins les deux tiers des cultivateurs prêtent ou empruntent des machines ou font les deux.

Tableau 17C: Répartition de l'échange de machines entre les régions du syndicat du blé

Réponses par région		Prêtent des machines	Empruntent des machines	Font les deux	Ne font ni l'un, ni l'autre
		%	%	%	%
1	46	10.87	4.35	47.82	36.96
2	37	13.51	8.11	35.14	43.24
3	31	12.90	—	19.36	67.74
4	30	20.00	—	36.67	43.33
5	47	4.26	2.13	42.55	51.06
6	64	10.94	1.56	43.75	43.75
7	53	7.55	—	43.40	49.05
8	42	19.05	—	38.09	42.86
9	47	8.51	8.51	59.57	23.41
10	45	8.89	4.45	64.44	22.22
11	62	9.68	1.61	56.45	32.26
12	54	11.11	3.70	48.15	37.04
13	66	4.55	3.03	51.51	40.91
14	56	14.29	1.78	50.00	33.93
15	43	11.63	4.65	44.19	39.53
16	53	16.98	3.77	47.17	32.08
Non identifiés	56	12.50	1.79	50.00	35.71
Total	832	11.2	2.9	47.5	38.9

18. *Machines neuves et machines d'occasion*

Question n° 18: Achetez-vous toutes vos machines à l'état neuf □; certaines à l'état neuf □; aucune à l'état neuf □?

Plus de 80 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage achètent au moins certaines machines d'occasion. Seulement 17.8 p. 100 déclarent n'acheter que des machines neuves. Dans le sondage au hasard, il y a un pourcentage légèrement plus élevé de cultivateurs qui achètent toutes leurs machines à l'état neuf.

Tableau 18A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à l'achat de machines neuves et de machines d'occasion

	Exclusivement neuves	Neuves et d'occasion	Aucune machine neuve
	%	%	%
Échantillonnage, 878.....	17.8	75.2	7.0
Sondage au hasard, 40.....	25.0	65.0	10.0

Un peu plus de gros agriculteurs que de petits achètent toutes leurs machines neuves. Chez les cultivateurs qui exploitent des fermes d'un et deux quarts, plus de 20 p. 100 n'achètent aucune machine à l'état neuf.

Tableau 18B: Rapport entre les achats de machines neuves et de machines d'occasion et la grandeur de la ferme

Réponses par nombre de quarts		Exclusivement neuves	Neuves et d'occasion	Aucune machine neuve
		%	%	%
1	18	5.56	72.22	22.22
2	108	11.11	68.52	20.37
3	123	19.51	70.73	9.76
4	191	15.18	79.58	5.24
5	112	21.43	75.89	2.68
6	97	20.62	74.23	5.15
7	63	23.81	69.84	6.35
8	57	15.79	82.46	1.75
Plus de 8	109	20.18	78.90	.92
Total	878	17.8	75.2	7.0

Les cultivateurs de l'échantillonnage dans les régions 5, 14 et 16 semblent moins capables de se payer des machines neuves. Plus de 10 p. 100 des cultivateurs dans ces trois régions disent qu'ils n'achètent aucune machine à l'état neuf. Ceux des régions 2, 5, 11, 13 et 14 semblent plus en mesure ou plus enclins à acheter toutes leurs machines à l'état neuf. Dans ces cinq régions, plus de 20 p. 100 des cultivateurs n'achètent que des machines neuves, et il en va de même de 27 p. 100 ou plus des 40 cultivateurs de la région 2.

Tableau 18C: Répartition des achats de machines neuves et de machines d'occasion entre les régions du syndicat du blé

Réponses par région		Exclusivement neuves	Neuves et d'occasion	Exclusivement d'occasion
		%	%	%
1	49	10.20	85.72	4.08
2	40	27.50	67.50	5.00
3	34	17.65	79.41	2.94
4	33	12.12	78.79	9.09
5	27	23.40	65.96	10.64
6	66	10.61	81.82	7.57
7	58	18.96	74.14	6.90
8	45	17.78	77.78	4.44
9	51	15.69	76.47	7.84
10	49	18.37	79.59	2.04
11	63	22.22	71.43	6.35
12	54	18.52	72.22	9.26
13	70	20.00	74.29	5.71
14	60	25.00	63.33	11.67
15	44	18.18	77.27	4.55
16	57	7.02	80.70	12.28
Non identifiés	58	18.97	74.13	6.90
Total	878	17.8	75.2	7.0

19. *Achat de machines ou d'instruments neufs, de 1958 à 1960*

Question nº 19: Avez-vous acheté des instruments neufs au cours des trois dernières années? Oui ☐, Non ☐.

Si vous en avez acheté:

Valaient-ils, en 1960, moins de $500 ☐, de $500 à $2,000 ☐, de $2,000 à $5,000 ☐, plus de $5,000 ☐?

Valaient-ils, en 1959, moins de $500 ☐, de $500 à $2,000 ☐, de $2,000 à $5,000 ☐, plus de $5,000 ☐?

Valaient-ils, en 1958, moins de $500 ☐, de $500 à $2,000 ☐, de $2,000 à $5,000 ☐, plus de $5,000 ☐?

Les réponses reçues de 628 cultivateurs de l'échantillonnage indiquent que 70.8 p. 100 du total ont acheté des machines neuves au cours de la période de trois ans. Parmi les cultivateurs du sondage au hasard, 70.7 p. 100 ont acheté des machines neuves au cours de la même période. Parmi les cultivateurs qui ont acheté des machines neuves au cours de la période de trois ans, 371 en ont acheté en 1958, 406 en 1959 et 462 en 1960.

Tableau 19A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant aux achats de machines neuves, de 1958 à 1960

	Ont acheté des machines neuves
	%
Échantillonnage, 887.....	70.8
Sondage au hasard, 41.....	70.7

Tableau 19B: Valeur des machines neuves achetées de 1958 à 1960

Réponses		Acheteurs		Pourcentage des cultivateurs et valeur des achats			
		Nombre	% du total	Moins de $500	$500 à $2,000	$2,000 à $5,000	Plus de $5,000
887	1958	371	41.83	9.36	18.38	8.34	5.75
887	1959	406	45.77	10.48	18.60	8.23	8.46
887	1960	462	52.09	8.46	24.35	8.12	11.16

En général, plus l'exploitation était importante, plus l'exploitant a été en mesure d'augmenter ses achats de machines neuves d'année en année, au cours de la période de trois ans.

Tableau 19C: Valeur des achats de machines neuves suivant la grandeur des fermes, de 1958 à 1960

Réponses par nombre de quarts		Pourcentage des cultivateurs et valeur des achats			
		Moins de $500	$500 à $2,000	$2,000 à $5,000	Plus de $5,000
		1958			
1	18	—	11.11	5.56	—
2	110	8.18	6.36	5.45	—
3	126	7.14	17.46	3.96	2.38
4	192	10.42	16.67	7.29	5.72
5	114	11.40	21.05	13.16	4.39
6	97	6.19	21.65	6.19	5.15
7	63	4.76	26.98	12.70	19.05
8	57	7.02	26.32	7.02	8.77
Plus de 8	110	17.27	20.91	13.64	9.09
Total	887	9.36	18.38	8.34	5.75
		1959			
1	18	—	5.56	11.00	—
2	110	10.00	8.18	4.55	—
3	126	12.70	18.25	7.14	3.96
4	192	13.02	17.71	6.25	5.21
5	114	7.89	21.05	12.28	7.02
6	97	9.28	18.56	8.25	8.25
7	63	12.70	17.46	4.76	17.46
8	57	7.02	38.60	8.77	14.04
Plus de 8	110	10.00	20.91	13.64	22.73
Total	887	1048	18.60	8.23	8.46
		1960			
1	18	—	5.56	—	—
2	110	10.91	12.73	4.55	1.82
3	126	11.11	26.19	7.14	3.96
4	192	10.42	23.44	10.42	8.33
5	114	8.77	24.56	8.77	14.04
6	97	6.19	26.80	10.31	11.34
7	63	7.94	31.74	3.17	22.22
8	57	5.26	24.56	15.79	15.79
Plus de 8	110	4.55	31.82	6.36	23.64
Total	887	8,46	24.35	8.12	11.16

20. *Achat de machines d'occasion, de 1959 à 1960*

Question n° 20: Avez-vous acheté des machines d'occasion au cours des trois dernières années? Oui ☐, Non ☐.

Vous en avez acheté:

Valaient-elles, en 1960, moins de $500 ☐, de $500 à $2,000 ☐, de $2,000 à $5,000 ☐, plus de $5,000 ☐?

Valaient-elles, en 1959, moins de $500 ☐, de $500 à $2,000 ☐, de $2,000 à $5,000 ☐, plus de $5,000 ☐?

Valaient-elles, en 1958, moins de $500 ☐, de $500 à $2,000 ☐, de $2,000 à $5,000 ☐, plus de $5,000 ☐?

Les réponses reçues de 560 cultivateurs ont révélé que 63.13 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage ont acheté des machines d'occasion au cours de la période de trois ans, pourcentage un peu supérieur à celui de 56.1 p. 100 qu'a révélé le sondage au hasard dans le cas de ces mêmes machines d'occasion et pour la même période de trois ans.

Tableau 20A: Résultats comparés de l'échantillonnage et du sondage des achats de machines d'occasion, 1958–1960

	Achats de machines d'occasion
	%
Échantillonnage, 887.....	63.1
Sondage, 41.....	56.1

Parmi les cultivateurs échantillonnés, qui ont acheté des machines d'occasion dans les trois ans, 272 en ont acheté en 1958, 305 en 1959 et 406 en 1960.

Tableau 20B: Achats de machines d'occasion, 1958–1960

Total des réponses		Acheteurs		Pourcentage des cultivateurs et de la valeur des achats			
		nombre	%	Moins de $500	$500–$2,000	$2,000–$5,000	plus de $5,000
887	1958	272	30.67	14,09	12.97	3.38	0.23
887	1959	305	34.39	16.12	14.09	3.72	0.45
887	1960	406	45.77	19.39	19.50	5.64	1.24

Les cultivateurs échantillonnés, qui ont acheté des machines d'occasion ces trois dernières années, ont bien plus augmenté que ceux qui ont acheté des machines neuves. Par exemple, 83 cultivateurs ont acheté des machines neuves de moins de $500 en 1958, 93 en 1959 et 75 en 1960; les cultivateurs qui ont acheté des machines d'occasion pour moins de $500 étaient au nombre de 125 en 1958, 143 en 1959 et 172 en 1960. Cette augmentation des cultivateurs, d'une année à l'autre, se remarque dans toutes les catégories de valeurs. Même pour ce qui est de la catégorie de valeur la plus forte, $5,000 et plus, les cultivateurs ayant acheté des machines d'occasion ont passé de 51 à 99 dans les trois ans, et ceux qui ont acheté des machines d'occasion, de 2 à 11.

Il ressort du tableau 20C que plus l'entreprise agricole était importante, plus le cultivateur était en mesure, les trois dernières années, d'acheter des machines neuves. Ce sont plutôt les cultivateurs à la tête d'une petite entreprise qui ont acheté le plus de machines pour des montants inférieurs et plutôt les grosses entreprises agricoles qu ont acheté les machines d'une valeur importante.

Tableau 20C: Achats de machines d'occasion par ordre de grandeur des entreprises agricoles, 1958–1960

Total des réponses par quarts		Pourcentage des cultivateurs et valeurs des achats			
		Moins de $500	$500–$2,000	$2,000–$5,000	Plus de $5,000
		1958			
1	18	11.11	5.56	—	—
2	110	16.36	8.18	1.82	—
3	126	15.07	13.49	—	—
4	192	13.54	17.71	3.13	—
5	114	14.91	11.4	3.51	1.75
6	97	14.43	12.37	4.12	—
7	63	9.52	9.52	3.17	—
8	57	14.04	14.04	3.51	—
Plus de 8	110	13.64	13.64	9.09	—
Totaux	887	14.07	12.97	3.38	00.23
		1959			
1	18	5.56	11.11	—	—
2	110	17.27	14.55	—	—
3	126	26.19	13.49	2.38	—
4	192	12.5	13.54	3.65	—
5	114	20.18	15.79	2.63	—
6	97	18.56	10.31	2,06	1.03
7	63	11.11	14.29	7.94	1.59
8	57	7.02	19.30	7.02	1.75
Plus de 8	110	12.73	14.55	8.18	.91
Totaux	887	16.12	14.09	3.72	.45
		1960			
1	18	27.77	16.67	—	—
2	110	24.55	11.82	4.55	—
3	126	26.19	15.07	3.17	—
4	192	18.23	21.35	5.21	.52
5	114	16.66	23.68	4.39	—
6	97	18.56	19.59	10.31	3.09
7	63	11.11	14.29	6.35	—
8	57	17.54	29.82	5.26	—
Plus de 8	110	16.36	22.73	8.18	6.36
Totaux	887	19.39	19.5	5.64	1.24

Les deux tableaux suivants, donnant les réponses aux questions 19 et 20, établissent le rapport entre la grandeur des exploitations agricoles et le nombre des cultivateurs qui ont acheté des machines neuves et des machines d'occasion dans les trois ans. Les deux tableaux donnent aussi la répartition de ces achats suivant les régions des syndicats de blé.

Tableau 19–20D: Achats de machines neuves et d'occasion suivant la grandeur des exploitations agricoles, 1958–1960

Total des réponses par quarts		Acheteurs de machines neuves	Acheteurs de machines d'occasion
		%	%
1	18	33.33	61.11
2	110	41.82	59.09
3	126	65.08	65.87
4	192	68.75	61.46
5	114	80.70	67.54
6	97	78.35	63.92
7	63	80.95	50.79
8	57	78.95	59.65
plus de 8	110	89.09	70.91
Totaux	887	70.80	63.13

Tableau 19-20E: Répartition des achats de machines neuves ou d'occasion par régions du syndicat du blé

Total des réponses par régions		Acheteurs de machines neuves	Acheteurs de machines d'occasion
		%	%
1	50	70.00	72.00
2	40	77.50	47.50
3	34	73.53	67.65
4	34	76.47	70.59
5	47	78.72	61.70
6	66	54.55	60.61
7	60	70.00	58.33
8	46	63.04	67.39
9	51	72.55	64.71
10	51	78.43	54.81
11	65	69.23	52.31
12	55	74.55	67.27
13	70	71.43	58.57
14	60	75.00	68.33
15	44	65.91	54.55
16	56	67.86	78.57
Non spéc.	58	74.14	70.69
Totaux	887	70.80	63.13

21. *Crédit affecté à l'achat de machines*

Question nº 21: Avez-vous obtenu un crédit pour l'achat de machines (neuves ou usagées): de la coopérative de crédit ☐; de la banque ☐; d'une société de finance ☐; des membres de votre famille ☐; d'autres sources ☐; vous n'avez pas eu besoin de demander un crédit ☐.

Parmi les cultivateurs comptés dans l'échantillonnage, 251 ou 28.3 p. 100 ont payé leurs machines comptant et, par conséquent, n'ont pas eu besoin d'un crédit; 15 cultivateurs du sondage, ou 36.5 p. 100 des 41 ont payé leurs machines comptant ou n'ont pas eu besoin d'un crédit. Parmi les cultivateurs qui ont eu besoin d'un crédit, plus de 60 p. 100 des cultivateurs de l'échantillonnage et du sondage ont obtenu le crédit nécessaire de la banque.

Tableau 21A: Résultats comparés de l'échantillonnage et du sondage par rapport à la source du crédit

	Coopérative de crédit	Banque	Société de finance	Famille	Autres	Comptant
	%	%	%	%	%	%
Échantillonnage, 652.....	16.0	60.7	8.4	11.7	5.2	28.3
Sondage, 19.....	15.8	63.2	—	—	21.0	36.5

Des réponses reçues, il ne ressort guère un rapport bien défini entre la grandeur de l'exploitation agricole et la capacité du cultivateur de payer ses machines comptant. Toutefois, sur ceux qui ont eu recours aux différentes sources de crédit, la proportion des gros cultivateurs qui se sont adressés aux banques est plus élevée que celle des petits cultivateurs. Sur les 12 cultivateurs de la catégorie d'un quart de section ayant fourni une réponse, aucun n'a recouru aux sociétés de finance et 75 p. 100 se sont adressés aux banques, ce qui constitue la plus forte proportion des cultivateurs de toutes les catégories ayant obtenu le crédit nécessaire de la banque. Mais parmi les cultivateurs de la catégorie de deux quarts et plus, les petites exploitations recourent moins aux services des banques que les grandes exploitations. Les petits cultivateurs obtiennent plutôt les fonds nécessaires des membres de leur famille ou d'autres sources.

Tableau 21B: Rapport entre la source du crédit et la grandeur de l'exploitation agricole

Total des usagers du crédit par quarts		Coopérative de crédit	Banque	Société de finance	Famille	Autres	Achats au comptant	
							Total échantillonnage	% des usagers du crédit
		%	%	%	%	%	%	%
1	12	8.33	75.0	—	8.33	8.34	18	22.22
2	66	16.67	46.97	4.54	21.21	10.61	110	38.12
3	96	19.79	55.21	10.42	7.29	7.29	126	27.78
4	128	14.84	63.28	4.69	10.16	7.03	192	30.71
5	88	14.77	67.05	6.82	9.09	2.27	114	26.31
6	73	19.18	56.16	6.85	15.07	2.74	97	27.08
7	50	8.00	68.00	6.00	14.00	4.00	63	30.16
8	42	14.29	64.29	4.76	11.90	4.76	57	22.81
Plus de 8	97	17.53	62.89	7.22	10.31	2.06	110	20.91
Totaux	652	15.95	60.74	6.44	11.65	5.22	887	28.30

Ce sont les cultivateurs de la région 3 (échantillonnage) qui ont été le plus en mesure d'acheter leurs machines au comptant; 47% n'ont pas eu besoin d'un crédit. Plus de 30 p. 100 des cultivateurs de six autres régions ont pu acheter leurs machines au comptant, soit des régions 4, 6, 7, 9, 10 et 13. Parmi les usagers de crédit, les trois quarts ou plus des cultivateurs des régions 6, 7, 12 et 15 l'ont obtenu des banques. Ceux des régions 4 et 9 l'ont obtenu davantage des coopératives de crédit, à raison d'un tiers ou plus dans chacune de ces régions. Cinq pour cent seulement des cultivateurs des régions 1 et 10 ont recouru aux coopératives de crédit. Les cultivateurs de la région 3 ont été les seuls à ne pas recourir aux sociétés de finance. Plus de 10 p. 100 des cultivateurs des régions 4, 8 et 15 y ont recouru.

Tableau 21C: Répartition des sources de crédit par région du syndicat du blé

Total des usagers du crédit par région		Coopérative de crédit	Banque	Société de finance	Famille	Autres	Achateurs au comptant	
							Total échantillonnage	% des non-usagers du crédit
		%	%	%	%	%	%	%
1	39	5.13	69.23	5.13	17.95	2.56	50	20.00
2	32	21.87	50.00	3.13	21.87	3.13	40	25.00
3	18	27.78	55.56	—	11.11	5.55	34	47.06
4	26	34.61	46.15	11.54	3.85	3.85	34	31.35
5	39	7.69	69.23	5.13	15.38	2.57	47	19.15
6	32	6.25	75.00	3.13	15.62	—	66	39.39
7	39	12.82	76.92	7.69	2.56	—	60	36.66
8	42	14.29	52.38	11.90	14.29	7.14	46	21.74
9	39	33.33	38.45	2.59	15.38	10.25	51	31.37
10	38	5.26	65.79	7.89	15.80	5.26	51	31.37
11	46	19.57	60.87	2.17	10.87	6.52	65	29.23
12	44	9.09	77.26	4.55	4.55	4.55	55	20.00
13	47	19.15	48.94	6.38	14.88	10.65	70	32.86
14	45	17.77	55.56	11.11	8.88	6.68	60	23.33
15	31	9.68	74.19	9.69	3.22	3.22	44	25.00
16	39	15.38	64.09	2.59	10.26	7.69	56	26.78
Non ident.	56	19.64	53.57	10.71	10.71	5.37	58	20.69
Totaux	652	15.95	60.74	6.44	11.66	5.21	887	28.30

22. *Prêts destinés aux améliorations agricoles*

Question n° 22: Si vous avez obtenu un emprunt pour acheter des machines, était-ce un emprunt destiné aux améliorations agricoles: oui ☐; non ☐.

Selon les 652 réponses concernant les sources du crédit, 67 p. 100 des cultivateurs ont obtenu des emprunts destinés aux améliorations agricoles pour l'achat de machines agricoles et 51 p. 100 des cultivateurs du sondage dont les machines ont été achetées à crédit ont fait usage de ce prêt.

Tableau 22A: Résultats comparés de l'échantillonnage et du sondage au sujet des prêts destinés aux améliorations agricoles

	Pourcentage des cultivateurs achetant à crédit au moyen du prêt destiné aux améliorations agricoles
	%
Échantillonnage, 652.....	67.64
Sondage, 19.....	51.2

En général, ce sont plutôt les gros cultivateurs qui ont eu recours à cet emprunt. Plus de 80 p. 100 des cultivateurs de la catégorie de 8 quarts s'en sont servi pour l'achat de machines en comparaison de moins de 60 p. 100 des cultivateurs de un et deux quarts.

Tableau 22B: Recours au prêt destiné aux améliorations agricoles par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Usagers du crédit par quarts		Pourcentage des usagers du prêt destiné aux améliorations agricoles
		%
1	12	58.33
2	66	53.03
3	96	66.67
4	128	71.88
5	88	65.91
6	73	72.60
7	50	68.00
8	42	80.95
Plus de 8	97	65.98
Totaux	652	67.64

Plus de 80 p. 100 des usagers du crédit obtenu pour l'achat de machines (échantillonnage) des régions 1, 6, 14 et 15 ont recouru aux prêts destinés aux améliorations agricoles ainsi que plus de 70 p. 100 des cultivateurs des régions 5, 7, 11 et 12; la moitié seulement des cultivateurs de la région 4 l'ont fait et seulement 48 p. 100 des cultivateurs de la région 9.

Tableau 22C: Répartition des prêts destinés aux améliorations agricoles par régions du syndicat du blé

Usagers du crédit par région		Pourcentage des usagers du prêt destiné aux améliorations agricoles
		%
1	39	84.61
2	32	59.38
3	18	55.56
4	26	50.00
5	39	74.36
6	32	84.38
7	39	76.92
8	42	59.52
9	39	48.72
10	38	65.79
11	46	78.26
12	44	73.64
13	47	57.45
14	45	82.22
15	31	80.65
16	39	66.67
Non identifiés	56	57.14
Totaux.....	652	67.64

23. *Utilité des machines*

Question nº 23: Vos machines se prêtent-elles toutes à l'usage que vous voulez en faire: oui ☐; non ☐. Si non, expliquez.

Parmi les 887 cultivateurs de l'échantillonnage, 64 p. 100 ont les machines se prêtant au travail à faire, comparativement à 80 p. 100 des cultivateurs du sondage. Suivant les réponses reçues, les machines qui ne répondent pas aux exigences sont de construction trop légères et ne résistent pas à certains travaux, ou sont trop difficiles à régler; beaucoup de cultivateurs indiquent les défauts qu'ils reprochent à certaines d'entre elles.

Tableau 23A: Résultats comparés de l'échantillonnage et du sondage quant à l'utilité des machines

	Machines appropriées
	%
Échantillonnage, 887.....	64.4
Sondage, 41.....	80.5

Plus des trois quarts des cultivateurs d'un quart de section ont trouvé que leurs machines se prêtaient à l'usage qu'ils en attendaient mais dans les autres cas, l'opinion des gros cultivateurs diffère peu de celle des petits cultivateurs. Le pourcentage, par grandeur de l'exploitation agricole, oscille entre 60 et 67 p. 100.

Tableau 23B: Rapport entre l'utilité des machines et la grandeur de l'exploitation agricole

Total des cultivateurs par quarts		Machines appropriées
		%
1	18	77.78
2	110	60.00
3	126	63.49
4	192	63.02
5	114	67.54
6	97	63.92
7	63	66.67
8	57	63.16
Plus de 8	110	66.36
Totaux.....	887	66.37

Ont des machines appropriées, 80 p. 100 des cultivateurs de la région 14 (échantillonnage); 75 p. 100 des cultivateurs de la région 2; 70 p. 100 des cultivateurs des régions 4, 11 et 12. Les moins satisfaits sont les cultivateurs de la région 16 dont la moitié seulement déclarent que leurs machines sont appropriées à l'usage qu'ils en font.

Tableau 23C: Répartition de machines appropriées par régions du syndicat du blé

Total des cultivateurs par région		Machines appropriées
		%
1	50	62.00
2	40	75.00
3	34	67.65
4	34	70.59
5	47	55.32
6	66	56.06
7	60	53.33
8	46	67.39
9	51	60.78
10	51	52.94
11	65	72.31
12	55	72.73
13	70	67.14
14	60	80.00
15	44	63.64
16	56	50.00
Non identifiés	58	70.69
Totaux	887	64.37

24. *Inventaire des machines*

Question 24: Donnez l'inventaire des machines agricoles qui vous *appartiennent* (indiquez le nombre de chaque machine dans le carré marqué par «N» ou «U» suivant qu'elles étaient neuves ou usagées quand vous les avez achetées. Si vous n'en avez pas, laissez le carré en blanc).

Tracteurs	N☐ U☐	Coupeuses d'andains	N☐ U☐
Camions	N☐ U☐	Lieuses	N☐ U☐
Automobiles	N☐ U☐	Batteuses	N☐ U☐
Herses à une section de disques	N☐ U☐	Chargeurs à grain	N☐ U☐
		Nettoyeurs à grain	N☐ U☐
Herses à disques	N☐ U☐	Broyeurs ou moulins à marteaux	N☐ U☐
Cultivateurs	N☐ U☐		
Semoirs	N☐ U☐	Faucheuses (foin)	N☐ U☐
Herses	N☐ U☐	Râteaux (foin)	N☐ U☐
Vaporisateurs à herbicide	N☐ U☐	Botteleuses ou moissonneuses à fourrage	N☐ U☐
Sarcloirs à tige	N☐ U☐		
Moissonneuses-batteuses	N☐ U☐	Ramasseuses à foin	N☐ U☐

Le tableau des réponses donnant l'inventaire des machines est disposé de façon à montrer la proportion des cultivateurs qui ont acheté une, deux, trois machines neuves et plus, et une, deux ou trois machines d'occasion. Il a été tenu compte de 829 réponses seulement de l'échantillonnage car on a laissé de côté les réponses des cultivateurs qui n'avaient pas indiqué à quelle région de syndicat du blé ils appartenaient.

Tableau 24A: Inventaire des machines (échantillonnage et sondage), 1960

Total des réponses		Pourcentage des cultivateurs possédant des machines neuves			Pourcentage des cultivateurs possédant des machines d'occasion		
		machines			machines		
		1	2	3 ou plus	1	2	3 ou plus
Tracteurs							
Échantillonnage	829	58.38	9.29	1.33	44.51	13.15	2.05
Sondage	41	58.29	4.88	——	41.46	12.20	—
Camions							
Échantillonnage	829	37.15	3.26	0.12	45.72	7.84	1.09
Sondage	41	43.9	2.4	—	53.7	7.3	—
Automobiles							
Échantillonnage	829	44.74	0.48	0.24	42.34	0.97	—
Sondage	41	56.10	—	—	39.02	—	—
Herses à 1 section de disques							
Échantillonnage	829	30.88	.12	—	33.90	2.90	0.12
Sondage	41	26.83	2.44	—	19.51	—	—
Herses à disques							
Échantillonnage	829	48.85	1.69	—	21.71	1.09	—
Sondage	41	58.54	2.44	—	21.95	2.44	—
Cultivateurs							
Échantillonnage	829	59.47	5.07	0.48	32.09	2.65	—
Sondage	41	65.85	—	—	34.14	2.44	—
Semoirs							
Échantillonnage	829	30.16	1.93	0.12	35.95	0.97	—
Sondage	41	34.15	2.44	—	29.27	—	—
Herses							
Échantillonnage	829	51.51	2.29	0.12	37.64	2.17	0.24
Sondage	41	63.41	4.88	—	29.27	—	—
Vaporisateurs à herbicide							
Échantillonnage	829	58.14	0.24	—	13.51	—	—
Sondage	41	51.22	—	—	12.20	—	—
Sarcloirs à tige							
Échantillonnage	829	24.73	1.09	0.24	11.70	0.48	—
Sondage	41	17.07	—	—	21.95	—	—
Moissonneuses-batteuses							
Échantillonnage	829	53.32	1.33	—	35.83	01.21	0.36
Sondage	41	53.66	—	—	43.90	—	—
Coupeuses d'andains							
Échantillonnage	829	48.36	0.60	—	30.15	0.48	—
Sondage	41	56.10	—	—	26.83	—	—
Lieuses							
Échantillonnage	829	12.55	0.24	—	30.88	0.12	—
Sondage	41	19.51	—	—	17.07	—	—
Batteuses							
Échantillonnage	829	2.77	—	—	11.82	—	—
Sondage	41	2.44	—	—	7.32	—	—
Chargeurs à grain							
Échantillonnage	829	65.37	8.56	2.41	19.54	0.96	0.12
Sondage	41	68.29	7.32	—	19.51	—	—
Nettoyeurs à grain							
Échantillonnage	829	31.60	1.57	—	18.70	0.84	—
Sondage	41	34.15	—	—	9.76	—	—
Broyeurs ou moulins à marteaux							
Échantillonnage	829	37.27	2.41	1.21	30.28	0.72	—
Sondage	41	41.46	—	—	29.27	2.44	—
Faucheuses à foin							
Échantillonnage	829	36.55	0.48	—	31.36	0.36	—
Sondage	41	43.90	—	—	24.39	—	—
Râteaux à foin							
Échantillonnage	829	29.19	0.36	—	31.72	0.72	—
Sondage	41	21.95	—	—	24.39	—	—
Botteleuses							
Échantillonnage	829	25.69	—	—	8.93	—	—
Sondage	41	29.27	—	—	2.43	—	—
Ramasseuses à foin							
Échantillonnage	829	4.46	0.12	—	2.41	—	—
Sondage	41	2.44	—	—	—	—	—

Suivant le tableau ci-haut, il ressort du pourcentage total des cultivateurs propriétaires de machines neuves ou d'occasion que les cultivateurs de l'échantillonnage ont en général au moins un tracteur mais moins de 100 p. 100 des cultivateurs du sondage sont propriétaires d'autres machines. Par ailleurs, les cultivateurs du sondage ont au moins un tracteur et un camion.

Dans le tableau 24B, il s'agit seulement des cultivateurs de l'échantillonnage et des différentes machines qu'ils ont, par rapport à l'ensemble des cultivateurs qui ont répondu à l'enquête. Il ressort, par exemple, que les cultivateurs qui ont des tracteurs sont plus nombreux que les cultivateurs qui ont répondu à l'enquête. Pour ce qui est des autres machines, les cultivateurs qui en ont sont moins nombreux que ceux qui ont répondu à l'enquête.

Tableau 24B: Cultivateurs (échantillonnage) propriétaires de plusieurs machines et proportion des propriétaires de chaque machine par rapport au total des cultivateurs

Machines	Machines neuves					Machines usagées				Cultivateurs ayant répondu	Proportion
	Total cultivateurs	1	2	3 ou plus	Total cultiv.	1	2	3 ou plus	Total cultiv.		
Tracteurs	829	484	77	11	572	369	109	17	495	1,067	1.28/1
Camions	829	308	27	1	336	379	65	9	453	789	.95/1
Automobiles	829	371	4	2	377	351	8	—	359	736	.88/1
Herses à 1 section de disques	829	256	1	—	257	281	24	1	306	563	.67/1
Herses à disques	829	405	14	—	419	180	9	—	189	608	.73/1
Cultivateurs	829	493	42	4	539	266	22	—	288	827	.99/1
Semoirs	829	250	16	1	267	298	8	—	306	573	.69/1
Herses	829	427	19	1	447	312	18	2	332	779	.94/1
Vaporisateurs	829	482	2	—	484	112	—	—	112	596	.72/1
Sarcloirs	829	205	9	2	216	97	4	—	101	317	.38/1
Moissonneuses-batteuses	829	442	11	—	453	297	10	3	310	763	.92/1
Coupeuses d'andains	829	401	5	—	406	250	4	—	254	660	.80/1
Lieuses	829	104	2	—	106	256	1	—	257	363	.44/1
Batteuses	829	23	—	—	23	98	—	—	98	121	.15/1
Chargeurs	829	542	71	2	615	162	8	1	171	786	.95/1
Nettoyeurs	829	262	13	—	275	155	7	—	162	437	.53/1
Broyeurs	829	309	2	1	312	251	6	—	257	569	.69/1
Faucheuses	829	303	4	—	307	260	3	—	263	570	.69/1
Râteaux à foin	829	242	3	—	245	263	6	—	269	514	.62/1
Botteleuses à foin	829	213	1	—	214	74	—	—	74	288	.35/1
Ramasseuses à foin	829	37	1	—	38	20	—	—	20	58	.07/1

Les tableaux suivants donnent le rapport existant entre la grandeur de l'exploitation agricole et les machines neuves et usagées pour chacune des 21 catégories séparément.

Tracteurs

Les cultivateurs de l'échantillonnage ont davantage de tracteurs neufs que de tracteurs d'occasion. De l'enquête, il ressort un rapport très vague entre la grandeur des exploitations agricoles et les tracteurs neufs. Toutefois, ce sont plutôt les grandes exploitations qui ont deux tracteurs neufs, et elles seulement qui en ont trois. La même constatation vaut pour les tracteurs d'occasion. La plupart des cultivateurs de la catégorie d'un quart de section ont un tracteur d'occasion mais on ne constate pas de rapport direct entre les cultivateurs des autres catégories et la propriété d'un tracteur d'occasion. Toutefois, il existe un rapport direct entre la propriété de deux tracteurs d'occasion et la grandeur de l'exploitation agricole; en effet, les gros cultivateurs qui ont deux tracteurs d'occasion sont plus nombreux que les petits cultivateurs. Seulement les grosses exploitations ont trois tracteurs et plus.

Tableau 24C: Tracteurs: Nombre de tracteurs par rapport à la grandeur* de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant tracteurs neufs						Cultivateurs ayant tracteurs d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	6	35.29	—	—	—	—	12	70.58	1	5.88	—	—
2Q	105	53	50.48	4	3.81	—	—	50	47.62	6	5.71	—	—
3Q	120	66	55.00	7	5.83	—	—	61	50.83	12	10.00	—	—
4Q	183	118	64.48	10	5.46	2	1.09	70	38.26	21	11.48	2	1.09
5Q	104	68	65.38	6	5.77	—	—	54	51.92	12	11.54	1	0.96
6Q	87	48	55.17	8	9.20	2	2.30	37	42.53	15	17.24	1	1.15
7Q	58	39	67.24	8	13.79	—	—	28	48.28	7	12.07	—	—
8Q	51	28	54.90	16	31.37	—	—	21	41.18	11	21.57	—	—
Plus de 8Q	104	58	55.77	18	17.31	7	6.73	36	34.62	24	23.08	13	12.50
Taux	829	484	58.38	77	9.29	11	1.33	369	44.51	109	13.15	17	2.05

Camions

Les cultivateurs de l'échantillonnage qui ont des camions d'occasion sont plus nombreux que ceux qui ont des camions neufs. Les gros cultivateurs qui ont un camion neuf sont plus nombreux que les petits cultivateurs. Toutefois, le rapport direct entre la grandeur de l'exploitation agricole et la propriété d'un camion d'occasion n'est pas le même. Les cultivateurs qui ont deux camions, soit neufs, soit d'occasion, sont moins nombreux que ceux qui ont deux tracteurs. Les cultivateurs de l'échantillonnage qui ont trois camions sont bien moins nombreux également.

Tableau 24C: Camions: Nombre de camions par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant camions neufs						Cultivateurs ayant camions d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	4	23.53	—	—	—	—	4	23.53	1	5.88	—	—
2Q	105	26	24.76	—	—	—	—	46	43.81	—	—	—	—
3Q	120	37	30.82	—	—	—	—	58	48.33	2	1.67	—	—
4Q	183	61	33.33	3	1.64	—	—	90	49.18	5	2.73	—	—
5Q	104	46	44.23	1	0.96	—	—	52	50.00	7	6.73	2	1.92
6Q	87	33	37.93	1	1.15	—	—	41	47.13	14	16.09	—	—
7Q	58	29	50.00	3	5.17	—	—	27	46.55	5	8.62	2	3.45
8Q	51	25	49.02	2	3.92	—	—	18	35.29	7	13.73	—	—
Plus de 8Q	104	47	45.19	17	16.34	1	0.96	43	41.35	24	23.08	5	4.81
Totaux	829	308	27.15	27	3.26	1	0.12	379	45.72	65	7.84	9	1.09

Automobiles

Les cultivateurs de l'échantillonnage qui ont des voitures neuves sont un peu plus nombreux que ceux qui ont des voitures d'occasion. En général, les petits cultivateurs qui achètent des voitures neuves sont un peu moins nombreux que ceux qui achètent des voitures d'occasion, et c'est le contraire pour les gros cultivateurs. Peu de cultivateurs ont plus d'une automobile, qu'elle soit neuve ou d'occasion. Aucun cultivateur n'a trois voitures d'occasion bien que quelques-uns aient trois voitures neuves.

*Les chiffres 1, 2 et 3 de ce tableau et des tableaux qui suivent se rapportant à la question 24 signifient 1 machine, 2 machines et 3 machines ou plus.

Tableau 24C: Automobiles: Nombre d'automobiles par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant automobiles neuves						Cultivateurs ayant automobiles d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	4	23.53	—	—	—	—	10	58.82	—	—	—	—
2Q	105	23	21.90	—	—	—	—	51	48.57	—	—	—	—
3Q	120	41	34.17	—	—	—	—	61	50.83	—	—	—	—
4Q	183	79	43.17	—	—	1	0.55	76	41.53	1	.55	—	—
5Q	104	51	49.04	—	—	—	—	48	46.15	2	1.92	—	—
6Q	87	51	58.62	—	—	—	—	29	33.33	—	—	—	—
7Q	58	36	62.07	2	3.45	—	—	19	32.76	—	—	—	—
8Q	51	34	66.67	—	—	—	—	15	29.41	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	52	50.00	2	1.92	1	0.96	42	40.38	5	4.81	—	—
Totaux	829	371	44.75	4	0.48	2	0.24	351	42.34	8	0.97	0	0

Herses à une section de disques

Les cultivateurs qui ont une herse usagée à une section de disques sont légèrement plus nombreux que ceux qui en ont une neuve. Il ne ressort de l'enquête aucun rapport direct entre la grandeur des exploitations agricoles et la propriété de ces machines neuves ou d'occasion. Quelques exploitations agricoles relativement petites en ont deux d'occasion mais un seul cultivateur de la catégorie de quatre quarts de section en avait trois, neuves ou d'occasion.

Tableau 24C: Herses à une section de disques: Nombre de herses à une section de disques par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant herses neuves						Cultivateurs ayant herses d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	5	29.41	—	—	—	—	5	29.41	—	—	—	—
2Q	105	34	32.38	—	—	—	—	47	44.76	2	1.90	—	—
3Q	120	41	34.17	—	—	—	—	47	39.17	4	3.33	—	—
4Q	183	61	33.33	—	—	—	—	63	34.43	3	1.64	1	.55
5Q	104	31	29.81	—	—	—	—	26	25.00	4	3.86	—	—
6Q	87	22	25.29	—	—	—	—	27	31.03	3	3.45	—	—
7Q	58	13	22.41	—	—	—	—	18	31.03	—	—	—	—
8Q	51	21	41.18	—	—	—	—	15	29.41	1	1.96	—	—
Plus de 8Q	104	28	26.92	1	.96	—	—	33	31.73	7	6.73	—	—
Totaux	829	256	30.88	1	0.12	—	—	281	33.90	24	2.90	1	0. 1

Herses à disques

Les cultivateurs de l'échantillonnage ayant des herses à disques neuves sont environ deux fois plus nombreux que ceux qui ont des herses à disques d'occasion. Les gros cultivateurs ont plus de herses à disques neuves que de herses à disques d'occasion et les petits cultivateurs ont moins de herses à disques neuves. Mais il y a peu de rapport entre les herses à disques d'occasion et la grandeur des exploitations agricoles. Pas un seul cultivateur n'avait trois herses à disques.

Tableau 24C: Herses à disques: Nombre de herses à disques par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant herses à disques neuves						Cultivateurs ayant herses à disques d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	7	41.18	—	—	—	—	5	29.41	—	—	—	—
2Q	105	24	22.86	—	—	—	—	19	18.10	—	—	—	—
3Q	120	45	37.50	1	.83	—	—	23	19.17	—	—	—	—
4Q	183	86	46.99	1	.55	—	—	44	24.04	—	—	—	—
5Q	104	58	55.77	—	—	—	—	26	25.00	1	0.96	—	—
6Q	87	52	59.77	2	2.30	—	—	19	41.84	—	—	—	—
7Q	58	41	70.69	—	—	—	—	7	12.07	1	1.72	—	—
8Q	51	30	58.82	—	—	—	—	15	29.41	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	62	59.62	10	6.62	—	—	22	21.15	7	6.73	—	—
Totaux	829	405	48.85	14	1.69	—	—	180	21.71	9	1.09	—	—

Cultivateurs

Les agriculteurs de l'échantillonnage qui ont des cultivateurs neufs sont deux fois plus nombreux que ceux qui ont des cultivateurs d'occasion. Les gros agriculteurs ont plutôt des machines neuves que des machines d'occasion et les petits agriculteurs ont aussi plutôt des machines neuves que des machines d'occasion, sauf les agriculteurs de la catégorie d'un quart de section seulement. Aucun agriculteur n'a trois machines d'occasion mais quelques-uns, surtout les gros cultivateurs, en ont trois neuves.

Tableau 24C: Cultivateurs: Nombre de cultivateurs par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Agriculteurs par quarts de section		Agriculteurs ayant machines neuves						Agriculteurs ayant machines d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	3	17.65	—	—	—	—	8	47.06	1	5.88	—	—
2Q	105	45	42.86	1	0.95	—	—	50	47.62	—	—	—	—
3Q	120	57	47.50	4	3.33	—	—	46	38.33	5	4.17	—	—
4Q	183	126	68.85	6	3.28	—	—	56	30.60	3	1.64	—	—
5Q	104	68	65.38	7	6.73	—	—	26	25.00	2	1.92	—	—
6Q	87	51	58.62	3	3.45	1	1.15	26	29.89	5	5.75	—	—
7Q	58	40	68.97	3	5.17	—	—	15	25.86	2	3.45	—	—
8Q	51	38	74.51	3	5.88	1	1.96	12	23.53	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	65	62.50	15	14.42	2	1.92	27	25.96	4	3.85	—	—
Totaux	829	493	59.47	42	5.07	4	0.48	266	32.09	22	2.65	—	—

Semoirs

Les cultivateurs de l'échantillonnage qui ont des semoirs d'occasion sont plus nombreux que ceux qui ont des semoirs neufs. Parmi les petits cultivateurs, ceux qui ont des semoirs d'occasion sont plus nombreux que ceux qui ont des semoirs neufs mais parmi les gros cultivateurs, c'est-à-dire les propriétaires de très grandes exploitations agricoles, ceux qui ont des semoirs neufs sont un peu plus nombreux que ceux qui ont des semoirs d'occasion. Pas un seul cultivateur n'a trois semoirs d'occasion et un agriculteur de la catégorie de plus de huit quarts de section en a trois neufs.

Tableau 24C: Semoirs: Nombre de semoirs par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant semoirs neufs						Cultivateurs ayant semoirs d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	—	—	—	—	—	—	12	70.58	—	—	—	—
2Q	105	34	32.38	1	0.95	—	—	38	36.19	—	—	—	—
3Q	120	42	35.00	1	0.83	—	—	49	40.83	2	1.67	—	—
4Q	183	55	30.05	3	1.64	—	—	66	36.07	1	0.55	—	—
5Q	104	30	28.85	1	0.96	—	—	32	30.77	—	—	—	—
6Q	87	20	22.99	1	1.15	—	—	30	34.48	2	2.30	—	—
7Q	58	15	25.86	—	—	—	—	20	34.48	—	—	—	—
8Q	51	20	39.22	1	1.96	—	—	19	37.25	1	1.96	—	—
Plus de 8Q	104	34	32.69	8	7.69	1	0.96	32	30.77	2	1.92	—	—
Totaux	829	250	30.16	16	1.93	1	0.12	298	35.95	8	0.97	—	—

Herses

Les cultivateurs de l'échantillonnage qui ont des herses neuves sont plus nombreux que ceux qui ont des herses d'occasion. Moins de petits cultivateurs que de gros cultivateurs ont des herses neuves et, en général, les petits cultivateurs ont plutôt des herses d'occasion. Le rapport entre les herses et la grandeur des exploitations agricoles n'est pas du tout aussi précis que, par exemple, le rapport entre les camions et la grandeur des exploitations agricoles.

Tableau 24C: Herses: Nombre de herses par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant herses neuves						Cultivateurs ayant herses d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	4	23.53	—	—	—	—	10	58.82	—	—	—	—
2Q	105	49	46.67	1	0.95	1	0.95	46	43.81	2	1.90	—	—
3Q	120	56	46.67	2	1.67	—	—	62	51.67	3	2.50	—	—
4Q	183	101	55.19	3	1.64	—	—	61	33.33	3	1.64	1	0.55
5Q	104	61	58.65	—	—	—	—	35	33.65	2	1.92	—	—
6Q	87	44	50.57	4	4.60	—	—	28	32.18	3	3.45	—	—
7Q	58	33	56.90	1	1.72	—	—	22	37.93	—	—	—	—
8Q	51	27	52.94	2	3.92	—	—	16	31.37	1	1.96	—	—
Plus de 8Q	104	52	50.00	6	5.77	—	—	32	30.77	4	3.85	1	0.96
Totaux	829	427	51.51	19	2.29	1	0.12	312	37.64	18	2.17	2	0.24

Vaporisateurs à herbicide

Beaucoup plus de cultivateurs de l'échantillonnage ont des vaporisateurs à herbicide neufs et à part les très gros cultivateurs, il est rare de trouver plus d'un vaporisateur par exploitation agricole. Les gros cultivateurs qui ont un vaporisateur neuf sont plus nombreux que les petits cultivateurs, et les gros cultivateurs qui ont un vaporisateur d'occasion sont aussi plus nombreux. Dans l'ensemble, les vaporisateurs, soit neufs soit d'occasion, sont en relation directe avec la grandeur des exploitations agricoles car les gros cultivateurs qui ont un vaporisateur, soit neuf soit d'occasion, sont beaucoup plus nombreux que les petits cultivateurs et parmi ces derniers, ceux qui en ont sont plus rares.

Tableau 24C: Vaporisateurs à herbicide: Nombre de vaporisateurs par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant vaporisateurs neufs						Cultivateurs ayant vaporisateurs d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	5	29.51	—	—	—	—	2	11.76	—	—	—	—
2Q	105	46	43.81	—	—	—	—	11	10.48	—	—	—	—
3Q	120	64	53.33	—	—	—	—	11	9.17	—	—	—	—
4Q	183	110	60.11	—	—	—	—	20	10.93	—	—	—	—
5Q	104	68	65.38	—	—	—	—	16	15.38	—	—	—	—
6Q	87	52	59.77	—	—	—	—	14	16.09	—	—	—	—
7Q	58	37	63.79	—	—	—	—	8	13.79	—	—	—	—
8Q	51	34	66.67	1	1.96	—	—	9	17.65	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	66	63.46	1	.96	—	—	21	20.19	—	—	—	—
Totaux	829	482	58.14	2	.24	—	—	112	13.51	—	—	—	—

Sarcloirs à tige

Les cultivateurs de l'échantillonnage qui ont des sarcloirs à tige neufs sont plus nombreux que ceux qui ont des sarcloirs à tige d'occasion. En général, ce sont plutôt les gros cultivateurs qui en ont des neufs et les petits cultivateurs qui en ont d'occasion. Quelques cultivateurs de la catégorie de quatre quarts de section et plus ont deux sarcloirs et quelques-uns en ont trois.

Tableau 24C: Sarcloirs à tige: Nombre de sarcloirs par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant sarcloirs neufs						Cultivateurs ayant sarcloirs d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	1	5.88	—	—	—	—	3	17.65	—	—	—	—
2Q	115	13	12.38	—	—	—	—	6	5.71	—	—	—	—
3Q	120	21	17.50	—	—	—	—	18	15.00	—	—	—	—
4Q	183	35	19.13	1	0.55	—	—	22	12.02	1	0.55	—	—
5Q	104	32	30.77	1	0.96	—	—	12	11.54	—	—	—	—
6Q	87	28	32.18	2	2.30	—	—	14	16.09	2	2.30	—	—
7Q	58	23	39.66	—	—	1	1.72	4	6.90	—	—	—	—
8Q	51	14	27.45	—	—	—	—	4	7.84	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	38	36.54	5	4.81	1	0.96	14	13.46	1	0.96	—	—
Totaux	829	205	24.73	9	7.09	2	0.24	97	11.70	4	0.48	—	—

Moissonneuses-batteuses

Les cultivateurs de l'échantillonnage qui ont des moissonneuses-batteuses neuves sont plus nombreux que ceux qui ont des moissonneuses-batteuses d'occasion. Les gros cultivateurs ont plutôt une machine neuve et les petits cultivateurs une machine d'occasion. Quelques cultivateurs en ont deux neuves, mais aucun n'en a trois. Certains cultivateurs ont deux et certains ont trois machines d'occasion.

Tableau 24C: Moissonneuses-batteuses: Nombre de machines par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant machines neuves						Cultivateurs ayant machines d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	2	11.76	—	—	—	—	10	58.82	—	—	—	—
2Q	105	33	31.43	—	—	—	—	41	39.05	—	—	—	—
3Q	120	52	43.33	—	—	—	—	48	40.00	1	00.83	—	—
4Q	183	96	52.46	2	01.09	—	—	71	38.80	1	00.55	—	—
5Q	183	63	60.58	—	—	—	—	34	32.69	2	01.92	—	—
6Q	104	52	59.77	1	01.15	—	—	30	34.48	3	03.45	1	01.15
7Q	58	39	67.24	1	01.72	—	—	18	31.03	—	—	—	—
8Q	51	43	84.31	—	—	—	—	9	17.65	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	62	59.62	7	06.73	—	—	36	34.62	2	02.88	2	01.92
Totaux	829	442	53.32	11	01.33	—	—	297	35.83	10	01.21	3	00.36

Coupeuses d'andains

Les cultivateurs qui ont des coupeuses neuves sont plus nombreux que ceux qui ont des coupeuses d'occasion. Ce sont surtout les gros cultivateurs qui ont des coupeuses neuves et les petits cultivateurs qui ont des coupeuses d'occasion, bien que l'écart entre les petits cultivateurs et les gros cultivateurs propriétaires de coupeuses d'occasion ne soit pas aussi grand que l'écart en regard des machines neuves.

Tableau 24C: Coupeuses d'andains: Nombre de coupeuses d'andains par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant coupeuses neuves						Cultivateurs ayant coupeuses d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	1	5.88	—	—	—	—	6	35.29	—	—	—	—
2Q	105	24	22.86	—	—	—	—	31	29.52	—	—	—	—
3Q	120	53	44.17	—	—	—	—	32	26.67	—	—	—	—
4Q	183	79	43.17	—	—	—	—	61	33.33	—	—	—	—
5Q	104	59	56.73	—	—	—	—	30	28.85	—	—	—	—
6Q	87	46	52.87	—	—	—	—	32	36.78	2	2.30	—	—
7Q	58	38	65.52	—	—	—	—	17	29.31	—	—	—	—
8Q	51	35	68.63	—	—	—	—	12	23.53	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	66	63.46	5	4.81	—	—	29	27.88	2	1.92	—	—
Totaux	829	401	48.36	5	4.81	—	—	250	30.15	4	0.48	—	—

Lieuses

Les cultivateurs de l'échantillonnage qui ont des lieuses d'occasion sont plus nombreux que ceux qui ont des lieuses neuves et, en général, on trouve davantage de lieuses, soit neuves soit d'occasion, chez les petits cultivateurs que chez les gros.

Tableau 24C: Lieuses: Nombre de lieuses par rapport à la grandeur de l'exploitation agricole

Cultivateurs par quarts de section		Cultivateurs ayant lieuses neuves						Cultivateurs ayant lieuses d'occasion					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	3	17.65	—	—	—	—	6	35.29	—	—	—	—
2Q	105	12	11.43	—	—	—	—	38	36.19	—	—	—	—
3Q	120	16	13.33	—	—	—	—	47	39.17	—	—	—	—
4Q	183	26	14.21	2	1.09	—	—	55	30.05	—	—	—	—
5Q	104	10	9.62	—	—	—	—	28	26.92	—	—	—	—
6Q	87	9	10.34	—	—	—	—	28	32.18	1	1.15	—	—
7Q	58	9	15.52	—	—	—	—	10	17.24	—	—	—	—
8Q	51	6	11.76	—	—	—	—	15	29.41	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	13	12.50	—	—	—	—	29	27.88	—	—	—	—
Totaux	829	104	12.55	2	0.24	—	—	256	30.88	1	0.12	—	—

Batteuses

Les cultivateurs de l'échantillonnage qui ont des batteuses d'occasion sont plus nombreux que les cultivateurs qui ont des batteuses neuves mais au total, un peu plus de 10 p. 100 seulement des cultivateurs ont des batteuses, soit neuves soit d'occasion. Il n'y a guère de rapport entre les batteuses et la grandeur de l'exploitation agricole.

Tableau 24C: Batteuses: Rapport entre le nombre de ceux qui possèdent des batteuses et la superficie des fermes

Cultivateurs rapportant par quarts de section		Cultivateurs rapportant des batteuses neuves						Cultivateurs rapportant des batteuses usagées					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	—	—	—	—	—	—	2	11.76	—	—	—	—
2Q	105	2	1.90	—	—	—	—	11	10.48	—	—	—	—
3Q	120	4	3.33	—	—	—	—	21	17.50	—	—	—	—
4Q	183	6	3.28	—	—	—	—	16	8.74	—	—	—	—
5Q	104	1	.96	—	—	—	—	15	14.42	—	—	—	—
6Q	87	5	5.75	—	—	—	—	8	9.20	—	—	—	—
7Q	58	1	1.72	—	—	—	—	5	8.62	—	—	—	—
8Q	51	2	3.92	—	—	—	—	7	13.73	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	2	1.92	—	—	—	—	13	12.50	—	—	—	—
Totaux	829	23	2.77	—	—	—	—	98	11.82	—	—	—	—

Chargeurs à grain

Plus des deux tiers des cultivateurs échantillonnés possèdent des chargeurs neufs, mais seulement 20 p. 100 en possèdent des usagés. Les cultivateurs dont les fermes sont les plus grandes ont tendance à posséder plus de chargeurs neufs que les cultivateurs dont les fermes sont les plus petites, mais il n'y a aucun rapport direct entre le nombre de ceux qui possèdent des chargeurs usagés et la superficie des fermes. Ainsi, 23 p. 100 des cultivateurs exploitant un quart de section possèdent un chargeur usagé, alors que 25 p. 100 de ceux qui exploitent plus de huit quarts de section possèdent également un chargeur usagé.

Tableau 24C: Chargeurs à grain: Rapport entre le nombre de ceux qui possèdent des chargeurs et la superficie des fermes

Cultivateurs rapportant par quarts de section		Cultivateurs rapportant des chargeurs neufs						Cultivateurs rapportant des chargeurs usagés					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	7	41.18	—	—	—	—	4	23.54	—	—	—	—
2Q	105	59	56.18	2	1.90	—	—	19	18.09	—	—	—	—
3Q	120	77	64.16	2	1.66	—	—	21	17.50	1	.83	—	—
4Q	183	124	67.75	8	4.36	—	—	37	20.21	1	.55	—	—
5Q	104	76	73.07	10	9.62	—	—	15	14.42	1	.96	—	—
6Q	87	60	68.97	10	11.49	—	—	20	22.99	—	—	—	—
7Q	58	44	75.86	9	15.51	—	—	8	13.79	1	1.72	—	—
8Q	51	32	62.75	8	15.69	—	—	11	21.57	—	—	1	1.96
Plus de 8Q	104	63	60.17	22	21.15	2	1.92	27	26.96	4	3.84	—	—
Totaux	829	542	65.38	71	8.56	2	0.24	162	19.54	8	0.97	1	0.12

Nettoyeurs à grain

Parmi les cultivateurs échantillonnés, un plus grand nombre possède des nettoyeurs neufs que des nettoyeurs usagés. Plus la superficie de la ferme est grande, plus il y a tendance que son propriétaire possède au moins un nettoyeur neuf, mais le nombre de ceux qui possèdent des nettoyeurs usagés est loin d'être aussi directement lié à la superficie des fermes.

Tableau 24C: Nettoyeurs à grain: Rapport entre le nombre de ceux qui possèdent des nettoyeurs et la superficie des fermes

Cultivateurs rapportant par quarts de section		Cultivateurs rapportant des nettoyeurs neufs						Cultivateurs rapportant des nettoyeurs usagés					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	4	23.53	—	—	—	—	5	29.41	—	—	—	—
2Q	105	24	22.86	1	.95	—	—	14	13.33	1	.95	—	—
3Q	120	31	25.83	—	—	—	—	20	16.67	—	—	—	—
4Q	183	55	30.05	4	2.19	—	—	38	20.77	1	.55	—	—
5Q	104	40	38.46	1	.96	—	—	18	17.31	1	.96	—	—
6Q	87	26	29.89	2	2.30	—	—	18	20.69	1	1.15	—	—
7Q	58	23	39.66	—	—	—	—	12	20.69	—	1.72	—	—
8Q	51	18	35.29	1	1.96	—	—	12	23.53	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	41	39.42	4	3.85	—	—	18	17.31	2	1.92	—	—
Totaux	829	262	31.60	13	1.57	—	—	155	19.18	7	0.84	—	—

Broyeurs ou moulins à marteaux

Parmi les cultivateurs échantillonnés, le nombre de ceux qui possèdent des broyeurs neufs est légèrement plus élevé que le nombre de ceux qui possèdent des broyeurs usagés et, en général, le nombre de ceux dont les fermes sont les plus grandes et qui possèdent des broyeurs neufs est plus élevé que le nombre de ceux dont les fermes sont les plus petites, et le nombre de ces derniers qui possèdent des broyeurs usagés est plus élevé que le nombre de ceux dont les fermes sont plus grandes. Il y a moins de relation directe entre les petites fermes et les broyeurs usagés qu'entre les broyeurs neufs et les grandes fermes.

Tableau 24C: Broyeurs: Rapport entre le nombre de ceux qui possèdent des broyeurs et la superficie des fermes

Cultivateurs rapportant par quarts de section		Cultivateurs rapportant des broyeurs neufs						Cultivateurs rapportant des broyeurs usagés					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	4	23.53	—	—	—	—	6	35.29	—	—	—	—
2Q	105	30	28.57	—	—	—	—	33	31.43	—	—	—	—
3Q	120	41	34.17	—	—	—	—	33	27.50	1	.83	—	—
4Q	183	69	37.70	—	—	—	—	64	34.97	—	—	—	—
5Q	104	41	39.42	—	—	—	—	27	25.10	—	—	—	—
6Q	87	28	32.18	—	—	1	1.15	24	27.59	2	2.30	—	—
7Q	58	27	46.55	—	—	—	—	18	31.03	—	—	—	—
8Q	51	23	45.10	—	—	—	—	15	29.41	1	1.96	—	—
Plus de 8Q	104	46	44.32	2	1.92	—	—	31	21.19	2	1.92	—	—
Totaux	829	309	37.27	2	0.24	1	0.12	251	30.28	6	0.72	—	—

Faucheuses à foin

Parmi les cultivateurs échantillonnés, le nombre de ceux qui possèdent des faucheuses neuves est légèrement plus élevé que le nombre de ceux qui en possèdent d'usagées. Parmi ceux dont les fermes sont les plus grandes, un plus grand nombre possèdent des faucheuses neuves que des usagées, et parmi ceux dont les fermes sont les plus petites, un plus grand nombre possèdent des usagées plutôt que des neuves. Aucun n'en possède trois, et quelques-uns seulement en possèdent deux.

Tableau 24C: Faucheuses à foin: Rapport entre le nombre de ceux qui possèdent des faucheuses et la superficie des fermes

Cultivateurs rapportant par quarts de section		Cultivateurs rapportant des faucheuses neuves						Cultivateurs rapportant des faucheuses usagées					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	3	17.64	—	—	—	—	9	52.94	—	—	—	—
2Q	105	17	16.19	—	—	—	—	47	44.76	—	—	—	—
3Q	120	36	30.00	1	.83	—	—	41	34.17	1	.83	—	—
4Q	183	57	31.15	1	.55	—	—	63	34.43	—	—	—	—
5Q	104	41	39.42	1	.96	—	—	22	21.15	1	.96	—	—
6Q	87	31	35.63	—	—	—	—	35	40.23	—	—	—	—
7Q	58	37	63.79	—	—	—	—	9	15.52	—	—	—	—
8Q	51	31	60.78	—	—	—	—	12	23.53	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	50	48.07	1	.96	—	—	22	21.15	1	.96	—	—
Totaux	829	303	36.55	4	0.48	—	—	260	31.36	3	0.36	—	—

Râteaux à foin

Parmi les cultivateurs échantillonnés, un plus grand nombre possèdent des râteaux usagés que des neufs. Aucun des cultivateurs exploitant un quart de section ne possède de râteaux neufs, mais plus de la moitié en possèdent des usagés. Parmi ceux dont les fermes sont les plus grandes, un plus grand nombre en possèdent des neufs, alors que parmi ceux dont les fermes sont les plus petites, un plus grand nombre en possèdent des usagés. Aucun n'en possède trois.

Tableau 24C: Râteaux à foin: Rapport entre le nombre de ceux qui possèdent des râteaux et la superficie des fermes

Cultivateurs rapportant par quarts de section		Cultivateurs rapportant des râteaux neufs						Cultivateurs rapportant des râteaux usagés					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	—	—	—	—	—	—	10	58.82	—	—	—	—
2Q	105	15	14.29	—	—	—	—	47	44.76	—	—	—	—
3Q	120	25	20.83	—	—	—	—	49	40.83	—	—	—	—
4Q	183	42	22.95	1	.55	—	—	64	34.97	—	—	—	—
5Q	104	37	35.58	—	—	—	—	18	17.31	2	1.92	—	—
6Q	87	25	28.74	1	1.15	—	—	30	34.48	2	2.30	—	—
7Q	58	27	46.55	—	—	—	—	13	22.41	—	—	—	—
8Q	51	23	45.10	1	1.96	—	—	14	27.45	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	48	46.15	—	—	—	—	18	17.39	2	1.92	—	—
Totaux	829	242	29.19	3	0.36	—	—	263	31.72	6	0.72	—	—

Botteleuses à foin

Environ le quart des cultivateurs échantillonnés possèdent des botteleuses neuves. Moins de 10 p. 100 d'entre eux en possèdent d'usagées. Parmi ceux dont les fermes sont les plus grandes, un plus grand nombre possèdent des botteleuses que ceux dont les fermes sont les plus petites. Parmi ceux qui possèdent des botteleuses usagées, le rapport n'est pas aussi direct avec la superficie des fermes. Aucun ne possède trois botteleuses, et un seul de ceux qui exploitent plus de huit quarts de section en possède deux.

Tableau 24C: Botteleuses à foin: Rapport entre le nombre de ceux qui possèdent des botteleuses et la superficie des fermes

Cultivateurs rapportant par quarts de section		Cultivateurs rapportant des botteleuses neuves						Cultivateurs rapportant des botteleuses usagées					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	2	11.76	—	—	—	—	2	11.76	—	—	—	—
2Q	105	9	8.57	—	—	—	—	5	4.76	—	—	—	—
3Q	120	25	20.83	—	—	—	—	9	7.50	—	—	—	—
4Q	183	38	20.77	—	—	—	—	15	8.20	—	—	—	—
5Q	104	30	28.85	—	—	—	—	13	12.50	—	—	—	—
6Q	87	23	26.44	—	—	—	—	6	6.90	—	—	—	—
7Q	58	17	29.31	—	—	—	—	9	15.52	—	—	—	—
8Q	51	24	47.06	—	—	—	—	7	13.73	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	45	43.27	1	0.96	—	—	8	7.69	—	—	—	—
Totaux	829	213	25.69	1	0.12	—	—	74	8.93	—	—	—	—

Ramasseuses à foin

Au total, très peu des cultivateurs échantillonnés possèdent des ramasseuses, mais il y en a plus qui en possèdent des neuves que des usagées. Parmi ceux dont les fermes sont les plus grandes, il y en a légèrement plus qui possèdent une ramasseuse neuve que parmi ceux dont les fermes sont les plus petites, mais la possession de ramasseuses usagées n'est pas directement liée à la superficie des fermes.

Tableau 24C: Ramasseuses à foin: Rapport entre le nombre de ceux qui possèdent des ramasseuses et la superficie des fermes

Cultivateurs rapportant par quarts de section		Cultivateurs rapportant des ramasseuses neuves						Cultivateurs rapportant des ramasseuses usagées					
		1		2		3		1		2		3	
		Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%	Nomb.	%
1Q	17	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2Q	105	1	.95	—	—	—	—	3	2.86	—	—	—	—
3Q	120	5	4.17	—	—	—	—	1	.83	—	—	—	—
4Q	183	6	3.28	1	.55	—	—	7	3.83	—	—	—	—
5Q	104	4	3.85	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
6Q	87	4	4.60	—	—	—	—	2	2.30	—	—	—	—
7Q	58	4	6.90	—	—	—	—	1	1.72	—	—	—	—
8Q	51	3	5.88	—	—	—	—	3	5.88	—	—	—	—
Plus de 8Q	104	10	9.62	—	—	—	—	3	2.88	—	—	—	—
Totaux	829	37	4.46	1	0.12	—	—	20	2.41	—	—	—	—

Les tableaux suivants indiquent la répartition des stocks de machines neuves et usagées, selon les régions qui relèvent du syndicat du blé. Comme les tableaux ci-dessus indiquent le rapport qui existe entre le nombre des machines et la superficie des fermes, les tableaux suivants indiquent le pourcentage des cultivateurs de chaque région qui possèdent une, deux ou trois machines neuves et usagées, ou plus, pour chacune des 21 sortes de machines.

Tableau 24D: Répartition des machines, selon les régions qui relèvent du syndicat du blé

	Réponses par région		Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines neuves			Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines usagées		
			%			%		
			1	2	3	1	2	3
Tracteurs	1	50	52.00	10.00	—	56.00	10.00	4.00
	2	40	55.00	12.50	2.50	45.00	5.00	—
	3	34	52.94	11.76	2.94	35.29	17.65	5.88
	4	34	55.88	5.88	—	44.12	14.71	2.94
	5	47	65.96	6.38	2.13	34.04	12.77	2.13
	6	66	56.06	18.18	—	42.42	15.15	3.03
	7	60	70.00	8.33	1.67	43.33	11.67	—
	8	46	54.35	10.87	2.17	47.83	13.04	—
	9	51	62.75	3.92	—	54.90	11.76	3.92
	10	51	54.90	5.88	3.92	41.18	13.73	3.92
	11	65	61.54	9.23	1.54	41.54	13.85	1.54
	12	55	52.73	7.27	1.82	47.27	16.36	1.82
	13	70	67.14	7.14	2.86	41.43	11.43	—
	14	60	53.33	15.00	—	36.67	16.67	3.33
	15	44	52.27	13.64	—	59.09	6.82	2.77
	16	56	58.93	1.79	—	44.64	17.86	—
Totaux		829	58.38	9.29	1.33	44.51	13.15	2.05
Camions	1	50	26.00	2.00	—	40.00	6.00	2.00
	2	40	25.00	2.50	—	50.00	15.00	2.50
	3	34	44.12	2.94	—	20.59	32.35	5.88
	4	34	47.06	8.82	—	47.06	11.76	—
	5	47	38.30	6.38	—	57.45	8.51	4.17
	6	66	48.48	7.58	—	37.88	7.58	—
	7	60	35.00	—	—	40.00	1.67	—
	8	46	19.57	—	—	41.30	—	—
	9	51	17.65	—	—	56.86	9.80	—
	10	51	43.14	—	—	52.94	11.76	1.96
	11	65	52.31	10.77	—	53.85	9.23	1.54
	12	55	27.27	5.45	—	47.27	14.46	—
	13	70	51.43	2.86	—	42.86	4.29	—
	14	60	38.33	—	—	36.67	3.33	—
	15	44	43.18	—	—	45.45	—	2.27
	16	56	28.57	1.79	1.79	57.14	1.79	—
Totaux		829	37.15	3.26	0.12	45.72	7.84	1.09
Automobiles	1	50	32.00	—	—	52.00	—	—
	2	40	45.00	—	2.5	37.50	—	—
	3	34	55.88	—	—	38.24	—	—
	4	34	52.94	—	—	35.29	—	—
	5	47	40.43	2.13	—	53.19	—	—
	6	66	59.09	1.52	1.52	37.88	1.52	—
	7	60	36.67	1.67	—	41.67	1.67	—
	8	46	43.48	—	—	45.65	—	—
	9	51	37.25	—	—	45.10	—	—
	10	51	43.14	—	—	47.06	—	—
	11	65	46.15	—	—	40.00	1.54	—
	12	55	50.91	1.82	—	38.18	3.64	—
	13	70	61.43	—	—	32.86	1.43	—
	14	60	33.33	—	—	48.33	1.67	—
	15	44	43.18	—	—	31.82	2.27	—
	16	56	33.93	—	—	51.79	—	—
Totaux		829	44.75	0.48	0.24	42.34	—	—

Tableau 24D: Répartition des machines, selon les régions qui relèvent du syndicat du blé

	Réponses par région		Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines neuves			Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines usagées		
			%			%		
			1	2	3	1	2	3
Herses à une section	1	50	28.00	—	—	44.00	2.00	—
	2	40	37.50	—	—	35.00	5.00	—
	3	34	32.35	—	—	29.41	—	—
	4	34	14.71	2.94	—	29.41	5.88	—
	5	47	25.53	—	—	27.66	—	—
	6	66	31.82	—	—	27.27	1.52	—
	7	60	48.33	—	—	30.00	3.33	—
	8	46	36.96	—	—	34.78	2.17	2.17
	9	51	29.41	—	—	43.13	1.96	—
	10	51	47.06	—	—	35.29	1.96	—
	11	65	20.00	—	—	26.15	4.62	—
	12	55	23.64	—	—	41.82	5.45	—
	13	70	34.29	—	—	37.14	1.43	—
	14	60	33.33	—	—	35.00	1.67	—
	15	44	27.27	—	—	29.55	4.55	—
	16	56	26.79	—	—	35.71	5.36	—
Totaux		829	30.88	0.12	—	33.90	2.90	0.12
Pulvérisateurs	1	50	38.00	2.0	—	28.00	—	—
	2	40	52.50	2.5	—	25.00	—	—
	3	34	61.76	8.82	—	20.59	2.94	—
	4	34	52.94	2.94	—	29.41	—	—
	5	47	63.83	2.13	—	27.66	2.13	—
	6	66	53.03	4.55	—	33.33	3.03	—
	7	60	33.33	—	—	20.00	—	—
	8	46	41.30	—	—	13.04	—	—
	9	51	47.06	—	—	15.69	1.96	—
	10	51	52.94	3.92	—	15.69	1.96	—
	11	65	70.77	1.54	—	26.15	1.54	—
	12	55	50.91	—	—	20.00	1.32	—
	13	70	51.43	—	—	20.00	—	—
	14	60	45.0	—	—	18.33	—	—
	15	44	50.0	—	—	13.64	—	—
	16	56	21.43	1.79	—	19.64	1.79	—
Totaux		829	48.85	1.69	—	21.71	1.09	—
Cultivateurs	1	50	60.00	2.00	—	36.00	4.00	—
	2	40	60.00	—	—	27.50	—	—
	3	34	67.65	8.82	—	26.47	5.88	—
	4	34	47.06	5.88	—	20.59	2.94	—
	5	47	68.09	6.38	—	21.28	2.13	—
	6	66	63.64	3.03	3.03	36.36	3.03	—
	7	60	61.67	3.33	—	35.00	6.67	—
	8	46	54.35	6.52	—	34.78	6.52	—
	9	51	54.90	5.88	—	41.18	1.96	—
	10	51	49.02	7.84	—	31.37	—	—
	11	65	73.85	4.62	—	23.08	1.54	—
	12	55	49.09	7.27	1.82	36.36	1.83	—
	13	70	68.57	8.57	1.82	25.71	—	—
	14	60	61.67	1.67	—	31.67	6.67	—
	15	44	52.27	6.82	—	40.91	—	—
	16	56	50.00	3.57	—	41.07	—	—
Totaux		829	59.47	5.07	0.48	32.09	2.65	—

Tableau 24D: Répartition des machines, selon les régions qui relèvent du syndicat du blé

	Réponses par région		Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines neuves			Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines usagées		
			%			%		
			1	2	3	1	2	3
Semoirs	1	50	18.00	2.00	—	48.00	2.00	—
	2	40	10.00	2.50	—	30.00	—	—
	3	34	26.47	—	—	17.65	—	—
	4	34	20.59	—	—	47.06	—	—
	5	47	23.40	2.13	—	29.79	—	—
	6	66	22.73	3.03	—	42.42	—	—
	7	60	43.33	—	—	33.33	1.67	—
	8	46	43.48	—	—	41.30	—	—
	9	51	31.37	—	—	43.14	1.96	—
	10	51	27.45	3.92	1.96	27.45	—	—
	11	65	9.23	1.54	—	24.62	—	—
	12	55	20.00	1.82	—	34.55	—	—
	13	70	51.43	4.29	—	37.14	1.43	—
	14	60	45.00	1.67	—	30.33	1.67	—
	15	44	40.91	—	—	45.45	2.27	—
	16	56	37.50	5.36	—	33.93	3.57	—
Totaux		829	30.16	1.13	0.12	35.95	0.97	—
Herses	1	50	48.00	8.00	—	34.00	4.00	—
	2	40	27.50	—	—	52.50	—	—
	3	34	32.35	—	—	35.29	—	2.94
	4	34	41.18	—	—	29.41	—	—
	5	47	53.19	—	—	44.68	2.13	—
	6	66	59.09	1.52	—	37.88	4.55	1.52
	7	60	58.33	3.33	—	38.33	—	—
	8	46	56.52	2.17	—	30.43	6.52	—
	9	51	41.18	—	—	54.90	7.84	—
	10	51	43.14	3.92	—	29.41	—	—
	11	65	61.54	—	—	32.31	—	—
	12	55	60.00	3.64	—	32.73	1.82	—
	13	70	58.57	4.29	—	31.43	1.43	—
	14	60	61.67	3.33	—	33.33	1.67	—
	15	44	54.55	2.27	—	43.18	—	—
	16	56	42.86	1.79	1.79	46.43	3.57	—
Totaux		829	51.51	2.29	0.12	37.64	2.17	0.24
Vaporisateurs	1	50	48.00	—	—	18.00	—	—
	2	40	65.00	—	—	12.50	—	—
	3	34	70.59	—	—	8.82	—	—
	4	34	35.29	—	—	17.65	—	—
	5	47	55.32	—	—	17.02	—	—
	6	66	60.61	1.52	—	12.12		
	7	60	66.67	—	—	5.00	—	—
	8	46	54.35	—	—	13.04	—	—
	9	51	45.10	—	—	19.61	—	—
	10	51	68.63	—	—	11.76	—	—
	11	65	61.54	—	—	13.85	—	—
	12	55	61.82	—	—	18.18	—	—
	13	70	68.57	1.43	—	12.86	—	—
	14	60	56.67	—	—	11.67	—	—
	15	44	50.00	—	—	18.18	—	—
	16	56	51.79	—	—	8.93	—	—
Totaux		829	58.14	0.24	—	13.51	—	—

Tableau 24D: Répartition des machines, selon les régions qui relèvent du syndicat du blé

	Réponses par région		Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines neuves			Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines usagées		
			%			%		
			1	2	3	1	2	3
Sarcloirs	1	50	6.00	—	—	4.00	—	—
	2	40	7.50	—	—	7.50	—	—
	3	34	26.47	—	2.94	8.82	2.94	—
	4	34	26.47	2.94	—	20.59	—	—
	5	47	27.66	2.13	—	14.89	—	—
	6	66	53.03	3.03	—	16.66	1.52	—
	7	60	21.66	—	—	16.66	—	—
	8	46	21.74	—	—	6.52	—	—
	9	51	29.41	1.96	—	16.69	1.96	—
	10	51	33.33	3.92	—	3.92	1.96	—
	11	65	50.77	1.54	—	23.08	—	—
	12	55	18.18	—	—	3.64	—	—
	13	70	25.71	1.43	1.43	11.43	—	—
	14	60	16.66	—	—	16.66	—	—
	15	44	6.82	—	—	4.55	—	—
	16	56	7.14	—	—	7.14	—	—
Totaux		829	24.73	1.09	0.24	11.70	0.48	—
Moissonneuses-batteuses	1	50	54.00	02.0	—	42.00	02.0	—
	2	40	55.00	—	—	30.00	—	—
	3	34	61.76	—	—	26.47	02.94	—
	4	34	55.88	—	—	44.12	—	—
	5	47	63.83	—	—	36.17	—	—
	6	66	59.09	01.52	—	36.36	01.52	01.52
	7	60	55.00	—	—	30.00	—	—
	8	46	54.35	02.17	—	34.78	—	—
	9	51	43.14	—	—	39.22	03.92	—
	10	51	43.14	05.88	—	41.18	01.96	—
	11	65	52.31	01.54	—	36.92	01.54	—
	12	55	49.09	01.82	—	36.36	01.82	01.82
	13	70	58.57	—	—	34.29	—	—
	14	60	56.67	01.67	—	36.67	—	—
	15	44	61.36	—	—	25.00	—	02.29
	16	56	33.93	03.57	—	41.07	03.57	—
Totaux		829	53.32	01.33	—	35.83	01.21	0.36
Coupeuses d'andains	1	50	50.00	2.00	—	40.00	—	—
	2	40	55.00	—	—	25.00	—	—
	3	34	44.12	—	—	20.59	—	—
	4	34	52.94	—	—	35.29	—	—
	5	47	53.19	—	—	36.17	2.13	—
	6	66	57.58	3.03	—	33.33	3.03	—
	7	60	51.67	—	—	26.67	—	—
	8	46	45.65	—	—	28.26	—	—
	9	51	25.49	—	—	25.49	—	—
	10	51	52.94	1.96	—	31.37	—	—
	11	65	58.46	1.54	—	35.38	—	—
	12	55	50.91	—	—	36.36	—	—
	13	70	41.43	—	—	21.43	1.43	—
	14	60	55.00	—	—	23.33	—	—
	15	44	43.18	—	—	31.82	—	—
	16	56	33.93	—	—	32.14	—	—
Totaux		829	48.36	0.60	—	30.15	0.48	—

Tableau 24D: Répartition des machines, selon les régions qui relèvent du syndicat du blé

	Réponses par région		Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines neuves			Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines usagées		
			%			%		
			1	2	3	1	2	3
Lieuses	1	50	6.00	—	—	30.00	—	—
	2	40	12.50	—	—	30.00	—	—
	3	34	2.94	—	—	29.41	—	—
	4	34	—	—	—	44.12	—	—
	5	47	10.64	—	—	21.28	—	—
	6	66	12.12	1.52	—	24.24	1.52	—
	7	60	21.67	1.67	—	33.33	—	—
	8	46	15.22	—	—	34.78	—	—
	9	51	17.65	—	—	54.10	—	—
	10	51	9.80	—	—	31.37	—	—
	11	65	4.62	—	—	18.46	—	—
	12	55	9.09	—	—	30.91	—	—
	13	70	18.57	—	—	27.14	—	—
	14	60	16.67	—	—	23.33	—	—
	15	44	18.18	—	—	19.55		—
	16	56	16.07	—	—	50.00	—	—
Totaux		829	12.55	0.24	—	30.88	0.12	—
Batteuses	1	50	—	—	—	12.00	—	—
	2	40	—	—	—	17.50	—	—
	3	34	—	—	—	8.82	—	—
	4	34	—	—	—	11.76	—	—
	5	47	—	—	—	14.89	—	—
	6	66	4.55	—	—	12.12	—	—
	7	60	3.33	—	—	15.00	—	—
	8	46	4.35	—	—	13.04	—	—
	9	51	—	—	—	15.69	—	—
	10	51	1.96	—	—	15.69	—	—
	11	65	—	—	—	3.08	—	—
	12	55	1.82	—	—	7.27	—	—
	13	70	7.14	—	—	12.86	—	—
	14	60	6.67	—	—	8.33	—	—
	15	44	6.82	—	—	6.82	—	—
	16	56	3.57	—	—	16.07	—	—
Totaux		829	2.77	—	—	11.82	—	—
Chargeurs	1	50	62.00	—	—	34.00	—	
	2	40	65.00	5.00	—	20.00	2.80	—
	3	34	61.76	14.71	—	20.58	—	2.94
	4	34	64.71	17.65	—	17.65	5.88	—
	5	47	63.83	12.77	—	25.53	2.13	—
	6	66	68.18	12.12	—	18.18		
	7	60	66.67	3.33	—	11.67	—	—
	8	46	69.56	2.17	—	17.39	2.17	—
	9	51	60.78	3.92	—	19.60	—	—
	10	51	64.70	11.76	1.96	23.53	—	—
	11	65	60.61	16.92	1.54	21.54	—	—
	12	55	67.27	10.91	—	16.36	1.82	—
	13	70	81.43	8.57	—	12.86	—	—
	14	60	61.67	5.00	—	15.00	1.67	—
	15	44	65.91	9.09	—	18.18	2.27	—
	16	56	55.35	5.35	—	25.00	—	—
Totaux		829	65.37	8.56	2.41	19.54	0.96	0.12

Tableau 24D: Répartition des machines, selon les régions qui relèvent du syndicat du blé

	Réponses par région		Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines neuves			Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines usagées		
			%			%		
			1	2	3	1	2	3
Nettoyeuses	1	50	24.00	—	—	26.00	2.00	—
	2	40	45.00	2.50	—	17.50	—	—
	3	34	41.18	—	—	20.59	—	—
	4	34	32.35	2.94	—	14.71	—	—
	5	47	48.94	2.13	—	17.02	—	—
	6	66	39.39	3.03	—	16.67	3.03	—
	7	60	36.67	1.67	—	18.33	3.33	—
	8	46	41.30	—	—	26.09	2.17	—
	9	51	17.65	1.96	—	11.76	—	—
	10	51	27.45	1.96	—	11.76	—	—
	11	65	24.62	1.54	—	10.77	—	—
	12	55	36.36	—	—	23.64	1.82	—
	13	70	30.00	1.43	—	17.14	—	—
	14	60	20.00	1.67	—	18.33	—	—
	15	44	29.55	2.27	—	25.00	—	—
	16	56	21.43	1.79	—	26.79	—	—
Totaux		829	31.60	1.57	—	18.70	0.84	—
Broyeurs	1	50	30.00	—	—	44.00	4.00	—
	2	40	35.00	—	—	22.50	—	—
	3	34	32.35	—	—	8.82	2.94	—
	4	34	26.47	—	—	32.35	2.94	—
	5	47	44.68	—	—	29.79	—	—
	6	66	36.36	—	—	27.27	1.52	—
	7	60	46.67	—	—	31.67	—	—
	8	46	29.57	—	—	34.78	—	—
	9	51	27.45	—	—	35.29	1.96	—
	10	51	35.29	—	—	31.37	—	—
	11	65	27.69	1.54	—	21.54	—	—
	12	55	43.64	—	—	25.45	—	—
	13	70	42.86	—	1.43	34.29	—	—
	14	60	41.67	—	—	33.33	—	—
	15	44	45.45	2.27	—	31.82	—	—
	16	56	33.93	—	—	33.93	—	—
Totaux		829	37.37	2.41	1.21	30.28	0.72	—
Faucheuses	1	50	46.00	—	—	38.00	2.00	—
	2	40	52.50	—	—	30.00	—	—
	3	34	38.24	—	—	14.71	—	—
	4	34	26.47	—	—	32.35	—	—
	5	47	42.55	—	—	17.02	—	—
	6	66	33.33	1.52	—	22.73	—	—
	7	60	50.00	1.67	—	35.00	1.67	—
	8	46	34.78	4.35	—	45.65	—	—
	9	51	33.33	—	—	43.14	1.96	—
	10	51	31.37	—	—	31.37	—	—
	11	65	26.15	—	—	16.92	—	—
	12	55	34.55	—	—	32.73	—	—
	13	50	34.29	—	—	31.43	—	—
	14	60	36.67	—	—	46.67	—	—
	15	44	36.36	—	—	34.09	—	—
	16	56	32.14	—	—	28.57	—	—
Totaux		829	36.55	0.48	—	31.36	0.36	—

Tableau 24D: Répartition des machines, selon les régions qui relèvent du syndicat du blé

	Réponses par région		Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines neuves			Pourcentage des cultivateurs rapportant des machines usagées		
			%			%		
			1	2	3	1	2	3
Râteaux	1	50	36.00	—	—	36.00	2.00	—
	2	40	42.50	—	—	27.50	—	—
	3	34	35.29	—	—	17.65	—	—
	4	34	20.59	—	—	32.35	2.94	—
	5	47	29.79	—	—	27.66	—	—
	6	66	25.76	1.52	—	27.27	—	—
	7	60	46.67	—	—	33.33	—	—
	8	46	34.78	2.17	—	36.96	4.35	—
	9	51	29.41	—	—	43.14	—	—
	10	51	27.45	—	—	23.53	1.96	—
	11	65	18.46	—	—	15.38	—	—
	12	55	25.45	—	—	30.91	1.82	—
	13	70	31.43	1.43	—	25.71	—	—
	14	60	21.67	—	—	50.00	—	—
	15	44	22.73	—	—	36.36	—	—
	16	56	23.21	—	—	42.86	—	—
Totaux		829	29.19	0.36	—	31.72	0.72	—
Botteleuses	1	50	38.00	—	—	14.00	—	—
	2	40	45.00	—	—	2.50	—	—
	3	34	29.41	—	—	5.88	—	—
	4	34	14.71	—	—	14.71	—	—
	5	47	36.17	—	—	17.01	—	—
	6	66	19.70	—	—	10.61	—	—
	7	60	45.00	—	—	5.00	—	—
	8	46	23.91	—	—	8.70	—	—
	9	51	25.49	—	—	7.84	—	—
	10	51	21.57	1.96	—	1.96	—	—
	11	65	13.85	—	—	6.15	—	—
	12	55	25.45	—	—	12.73	—	—
	13	70	21.43	—	—	4.29	—	—
	14	60	26.67	—	—	11.67	—	—
	15	44	11.36	—	—	6.82	—	—
	16	56	18.18	—	—	14.29	—	—
Totaux		829	25.69	—	—	8.93	—	—
Ramasseuses	1	50	4.00	—	—	4.00	—	—
	2	40	7.50	—	—	2.50	—	—
	3	34	20.59	—	—	2.94	—	—
	4	34	5.88	—	—	2.94	—	—
	5	47	2.13	—	—	2.13	—	—
	6	66	7.58	—	—	1.52	—	—
	7	60	1.67	—	—	1.67	—	—
	8	46	8.70	—	—	2.17	—	—
	9	51	3.92	—	—	1.96	—	—
	10	51	—	—	—	1.96	—	—
	11	65	4.62	1.54	—	1.54	—	—
	12	55	3.64	—	—	3.64	—	—
	13	70	1.43	—	—	2.86	—	—
	14	60	1.67	—	—	3.33	—	—
	15	44	2.27	—	—	2.27	—	—
	16	56	3.57	—	—	1.79	—	—
Totaux		829	4.46	0.12	—	2.41	—	—

25. *Pannes de machines en 1960*

Question nº 25: Combien de fois avez-vous eu, en 1960, une panne que vous n'avez PAS pu réparer dans la ferme □?

Les réponses indiquent que 554 cultivateurs de l'échantillon ont eu une ou plusieurs pannes en 1960 et que 24 cultivateurs du sondage ont eu des pannes en 1960. Le nombre de pannes déclarées par ces cultivateurs a été disposé en tableaux.

Tableau 25A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant aux pannes de machines de 1960

	Une panne	Deux pannes	Trois pannes	4 à 10 pannes	Plus de 10 pannes
	%	%	%	%	%
Échantillonnage, 887.....	20.0	13.5	8.9	16.9	3.2
Sondage, 41.....	12.2	12.2	7.3	22.0	4.9

Il y a peu de différence, chez les agriculteurs de l'échantillon, entre le nombre de pannes et la grandeur des fermes. Petits et gros cultivateurs sont éprouvés à peu près également par les pannes.

Tableau 25B: Rapport entre les pannes de 1960 et la grandeur des fermes

Cultivateurs par quart de section		Une panne	Deux pannes	Trois pannes	4 à 10 pannes	Plus de 10 pannes
		%	%	%	%	%
1	18	22.22	11.11	16.67	11.11	5.56
2	110	21.82	13.64	7.27	13.64	9.09
3	126	17.46	13.49	6.35	19.84	3.17
4	192	24.28	11.46	8.85	17.71	5.21
5	114	15.79	13.16	7.89	15.79	8.77
6	97	16.49	15.46	8.25	19.59	2.06
7	63	12.70	9.52	15.87	12.70	4.76
8	57	28.07	10.53	14.04	14.04	5.26
Plus de 8	110	20.00	20.00	7.27	19.09	2.73
Totaux	887	19.95	13.53	8.91	16.91	3.16

Aucun cultivateur des régions 3, 4, 8, 9 et 15 n'a eu plus de dix pannes au cours de l'année. Des cultivateurs qui ont déclaré de 4 à 10 pannes, plus de 20 p. 100 venaient des régions 5, 12 et 15 et plus de 30 p. 100, des régions 8 et 9.

Tableau 25C: Répartition des pannes de 1960 par région du syndicat du blé

Cultivateurs par région		Une panne	Deux pannes	Trois pannes	4 à 10 pannes	Plus de 10 pannes
		%	%	%	%	%
1	50	16.00	16.00	14.00	8.00	4.00
2	40	17.50	10.00	5.00	17.50	2.50
3	34	5.88	32.35	2.94	17.65	—
4	34	26.47	14.71	5.88	14.71	—
5	47	21.28	19.15	6.38	21.28	4.26
6	66	22.73	10.61	7.58	9.09	1.52
7	60	18.33	16.67	15.00	11.67	1.67
8	46	13.04	10.87	6.51	32.61	—
9	51	9.80	9.80	15.69	33.33	—
10	51	15.69	9.80	9.80	11.76	3.92
11	65	32.31	7.69	6.15	7.69	4.62
12	55	27.27	12.73	9.09	23.64	3.64
13	70	15.71	21.43	4.29	14.29	7.14
14	60	26.67	11.67	10.00	13.33	5.00
15	44	15.91	13.64	9.09	25.00	—
16	56	23.21	10.71	12.50	17.86	1.79
Non identifiés	58	22.41	8.62	8.62	17.24	8.62
Totaux	887	19.95	13.53	8.91	16.91	3.16

26. *Durée des pannes de machines agricoles en 1960*

Question nº 26: Si vous avez eu des pannes de quelque sorte en 1960, combien de jours avez-vous perdus en tout □?

Soixante pour cent des cultivateurs de l'échantillon et du sondage au hasard ont perdu de un à sept jours par suite de pannes en 1960. Certains ont perdu plus d'un mois, mais aucun du groupe du sondage n'a déclaré avoir été retardé de plus de 30 jours.

Tableau 26A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à la durée des retards causés par des pannes en 1960

	1 à 2 jours	2 à 7 jours	8 à 14 jours	15 à 30 jours	31 à 60 jours	Plus de 60 jours
	%	%	%	%	%	%
Échantillonnage, 887	31.3	29.2	9.0	2.3	0.2	0.2
Sondage, 41	43.9	19.5	9.8	4.9	—	—

On n'a pas cherché à établir de rapport entre la durée des retards causés par les pannes et la grandeur des fermes. La répartition de ces retards par région du syndicat du blé figure au tableau suivant.

Tableau 26B: Répartition de la durée des retards par région du syndicat du blé

Cultivateurs par district		1 à 2 jours	2 à 7 jours	8 à 14 jours	15 à 30 jours	31 à 60 jours	Plus de 60 jours
		%	%	%	%	%	%
1	50	32.00	28.00	10.00	2.00	—	—
2	40	30.00	32.50	5.00	—	—	—
3	34	20.59	32.33	11.76	—	—	—
4	34	32.33	26.47	—	2.94	—	2.94
5	47	40.43	34.04	8.51	2.13	—	—
6	66	31.82	25.76	6.06	3.03	—	—
7	60	25.00	36.67	13.33	1.67	—	—
8	46	17.39	41.30	4.35	4.35	—	2.17
9	51	35.29	27.45	7.84	5.88	—	—
10	51	37.25	13.73	13.73	1.96	—	—
11	65	26.15	30.77	7.69	1.54	3.08	—
12	55	45.45	23.64	10.91	3.64	—	—
13	70	30.00	30.00	42.86	2.86	—	—
14	60	40.00	21.67	10.00	—	—	—
15	44	15.90	34.09	11.36	4.55	—	—
16	56	37.50	26.79	14.29	1.78	—	—
Non identifiés	58	29.31	34.48	12.07	—	—	—
Totaux	887	31.34	29.20	9.02	2.25	0.23	0.23

27. *Milles parcourus pour obtenir des pièces de rechange*

Question nº 27: Si vous avez dû aller chercher des pièces de rechange, combien de milles avez-vous parcourus pour les obtenir □?

Plus de 30 p. 100 de l'échantillon doivent faire plus de 50 milles pour obtenir des pièces de rechange. Moins de 20 p. 100 du groupe interrogé au hasard font plus de 50 milles. Bien qu'on ait pu se méprendre sur le sens de la question, savoir si on voulait la distance du voyage aller-retour ou la distance de la ferme au dépôt de pièces, les réponses sont comptées en supposant que les cultivateurs n'ont déclaré que le parcours dans un sens.

Tableau 27A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à la distance à parcourir pour obtenir des pièces

	1 à 10 milles	11 à 20 milles	21 à 50 milles	50 à 100 milles	Plus de 100 milles
	%	%	%	%	%
Échantillonnage, 774.....	16.1	25.3	29.6	13.7	15.3
Sondage, 37.....	35.1	35.1	10.8	8.2	10.8

On n'a pas cherché à établir de rapport entre la distance parcourue et la grandeur des fermes. Ce qui importe le plus, c'est l'emplacement plutôt que la grandeur de la ferme. Plus de 20 p. 100 des cultivateurs de l'échantillon, dans les régions 2, 3 et 5, parcourent entre 50 et 100 milles pour obtenir des pièces de rechange, et plus de 20 p. 100 des cultivateurs des régions 3, 10 et 15 font plus de 100 milles.

Tableau 27B: Répartition de la distance à parcourir pour se procurer des pièces, par région du syndicat du blé

Réponses par région		1 à 10 milles	11 à 20 milles	21 à 50 milles	50 à 100 milles	Plus de 100 milles
		%	%	%	%	%
1	44	11.36	27.27	40.91	15.91	4.55
2	35	17.14	17.14	31.43	20.00	14.29
3	28	10.71	14.29	32.14	21.43	21.43
4	29	3.45	41.38	27.59	17.24	10.34
5	43	13.95	9.30	34.88	23.26	18.61
6	60	21.67	18.33	36.66	11.67	11.67
7	51	21.57	33.33	9.80	15.69	19.61
8	39	12.82	38.46	33.33	5.13	10.26
9	45	15.56	26.67	24.44	15.56	17.77
10	41	14.63	34.15	14.63	14.63	21.96
11	59	20.34	22.03	27.12	11.86	18.65
12	51	15.69	29.41	27.44	13.73	13.73
13	56	10.71	35.71	32.14	3.57	17.87
14	54	22.22	35.19	31.48	3.70	7.41
15	37	18.92	16.22	27.03	13.51	24.32
16	49	20.41	14.29	34.69	16.32	14.29
Non identifiés	53	13.21	16.98	35.85	18.87	15.09
Totaux	774	16.15	25.32	29.59	13.69	15.25

28. *Question nº 28:*

Si vous avez eu plus d'une panne en 1960, expliquez

Les précisions que les agriculteurs ont apportées en réponse à cette question semblent ajouter bien peu à l'objet de l'enquête. Certains cultivateurs disent que leur machinerie était trop vieille, certains ont expliqué en détail le genre de pannes qu'ils ont eues. Aucune des réponses n'a fourni les renseignements utiles à nos fins.

29. *Outillage d'atelier de ferme*

Question nº 29: Si vous avez pu réparer vos machines dans la ferme, étiez-vous pourvu: de matériel de soudure ☐, d'un palan à chaîne ☐, d'une foreuse mécanique ☐?

Il y a bien peu de différence importante entre les réponses des cultivateurs de l'échantillon et de ceux du sondage au sujet du matériel d'atelier de ferme qu'ils possèdent. Soixante pourcent des cultivateurs de l'échantillon avaient des foreuses mécaniques, 47 p. 100 avaient du matériel de soudure et 34 p. 100 avaient des palans à chaîne. Ces trois outils ont été choisis parce qu'on les considère comme nécessaires à un bon atelier de ferme.

Tableau 29A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à l'outillage d'atelier de ferme

	Matériel de soudure	Palans à chaîne	Foreuses mécaniques
	%	%	%
Échantillonnage, 887	46.9	34.05	60.20
Sondage, 41	46.3	46.3	61.0

Plus de grands que de petits exploitants ont déclaré du matériel de soudure, des palans à chaîne et des foreuses mécaniques, ce qui indique qu'ils ont de meilleurs ateliers.

Tableau 29B: Répartition de l'outillage d'atelier de ferme selon la grandeur des fermes

Cultivateurs par quart de section		Pourcentage des cultivateurs qui ont répondu		
		Soudure	Palans	Foreuses
		%	%	%
1	18	16.67	16.67	38.89
2	110	33.64	22.73	45.45
3	126	29.37	30.66	47.62
4	192	36.98	30.73	58.33
5	114	49.12	36.84	65.79
6	97	55.67	35.05	59.79
7	63	61.90	28.57	82.54
8	57	56.14	40.35	56.14
Plus de 8	110	79.09	54.55	80.00
Totaux	887	46.90	34.05	60.20

Plus de la moitié des cultivateurs de l'échantillon, dans les régions 2, 3, 4, 5, 10, 11 et 12, ont du matériel de soudure dans leur atelier de ferme; plus de 40 p. 100 de ceux des régions 3, 5, 6 et 11 ont des palans à chaîne, et plus de 60 p. 100 de ceux des régions 2, 3, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 13 et 14 ont des foreuses mécaniques.

Tableau 29C: Répartition de l'outillage d'atelier de ferme par région de syndicat du blé

Cultivateurs par région		Pourcentage des cultivateurs qui ont répondu		
		Soudure	Palans	Foreuses
		%	%	%
1	50	40.00	36.00	46.00
2	40	50.00	27.50	60.50
3	34	67.65	41.18	67.65
4	34	55.88	35.29	67.65
5	47	51.06	44.68	70.21
6	66	48.48	43.94	62.12
7	60	46.67	30.00	68.33
8	46	39.13	23.91	43.48
9	51	37.25	28.41	50.98
10	51	50.98	33.33	68.63
11	65	56.92	47.69	67.69
12	55	60.00	29.09	61.82
13	70	44.29	30.00	70.00
14	60	36.67	28.33	65.00
15	44	34.09	31.82	50.00
16	56	39.29	26.79	39.29
Non Identifiés	58	46.55	37.93	58.62
Totaux	887	46.90	34.05	60.20

30. *Formation en mécanique et en travaux d'atelier*

Question nº 30: Avez-vous une formation technique en travaux d'atelier ou en mécanique des moteurs? Oui ☐; Non ☐.

Vingt pourcent des cultivateurs de l'échantillon et près de 30 p. 100 des cultivateurs du sondage ont une préparation technique aux travaux d'atelier et à la mécanique des moteurs.

Tableau 30A: Comparaison entre l'échantillonnage et le sondage au hasard quant à la formation technique

	Formation technique
	%
Échantillonnage, 887.....	20.18
Sondage, 41.....	29.3

L'enquête n'indique aucun rapport direct entre la grandeur des fermes et la préparation technique à la mécanique des moteurs ou aux travaux d'atelier.

Tableau 30B: Rapport entre la formation technique et la grandeur des fermes

Cultivateurs par quart de section		Pourcentage des cultivateurs qui disent posséder uue formation technique
		%
1	18	27.78
2	110	20.91
3	126	15.08
4	192	16.15
5	114	26.32
6	97	23.71
7	63	23.81
8	57	17.54
Plus de 8	110	20.90
Totaux	887	20.18

Plus du quart des cultivateurs des régions 4 et 8 possèdent une formation en mécanique des moteurs ou en travaux d'atelier et plus de 20 p. 100 des cultivateurs des régions 1, 2, 10, 11 et 14 ont une préparation technique.

Tableau 30C: Répartition de la formation technique par région du syndicat du blé

Cultivateurs par région		Pourcentage des cultivateurs qui disent posséder une formation technique
		%
1	50	20.00
2	40	22.50
3	34	17.65
4	34	26.47
5	47	19.15
6	66	19.70
7	60	18.33
8	46	30.43
9	51	11.76
10	51	23.53
11	65	21.54
12	55	14.55
13	70	18.57
14	60	23.33
15	44	15.91
16	56	19.64
Non identifiés	58	22.41
Totaux	887	20.18

31. *Manuels des fabricants*

Question 31: Pensez-vous que les manuels des fabricants de machines son satisfaisants □, ont besoin d'amélioration □, ne sont pas bons □?

S'ils ne sont pas satisfaisants, dites pourquoi:

Soixante-dix pour cent des cultivateurs de l'échantillon et 90 p. 100 de ceux du sondage croient que les manuels des fabricants de machines devraient être amélioré.

Tableau 31A: Comparaison entre l'échantillonage et le sondage au hasard quant aux manuel des fabriquants

	Satisfaisants	Insuffisants	Mauvais
	%	%	%
Échantillonnage, 853.....	28.1	69.3	2.2
Sondage, 41.....	9.8	85.4	4.9

Il n'y a pas de rapport direct entre la grandeur des fermes et l'opinion des cultivateurs au sujet de la qualité des manuels des fabricants de machines.

Tableau 31B: Rapport entre l'opinion sur les manuels et la grandeur des fermes

Réponses par quart de section		Satisfaisants	Insuffisants	Mauvais
		%	%	%
1	16	25.00	75.00	
2	99	26.26	71.72	2.02
3	126	31.75	65.08	3.17
4	184	30.43	66.85	2.72
5	109	25.69	71.56	2.75
6	96	17.71	81.25	1.04
7	60	28.33	70.00	1.67
8	55	30.91	67.27	1.82
Plus de 8	108	32.41	62.96	4.63
Totaux	853	28.14	69.28	2.58

Plus de 30 p. 100 des cultivateurs de l'échantillon, des régions 2, 6, 7, 8, 9, 11, 13 et 15, considèrent les manuels satisfaisants. Les cultivateurs les moins les mois satisfaits sont de la région 3 où seulement 17 p. 100 les tiennent pour satisfaits sont de la région 3 où seulement 7 p. 100 les tiennent pour aussi que les manuels sont satisfaisants.

Tableau 31C: Répartition des opinions au sujet des manuels par région du syndicat du blé

Réponses par région		Satisfaisants	Insuffisants	Mauvais
		%	%	%
1	48	25.00	72.92	2.08
2	48	30.56	69.44	—
3	34	17.65	79.41	2.94
4	33	24.24	72.73	3.03
5	44	20.45	70.45	9.10
6	64	35.94	64.06	—
7	55	36.36	60.00	3.64
8	46	36.95	63.05	—
9	48	31.25	66.67	2.08
10	50	24.00	74.00	2.00
11	65	30.77	66.15	3.08
12	53	18.87	77.36	3.77
13	69	30.43	68.12	1.45
14	57	29.82	70.18	—
15	40	37.50	55.00	7.50
16	55	18.18	78.18	3.64
Non identifiés	56	25.00	73.21	1.79
Totaux	853	28.14	69.28	2.58

La principale plainte, c'est que, si les manuels fournissent des instructions suffisantes quant à l'entretien, ils ne donnent pas assez de détails pour les grands travaux de remise en état et de réparation. Certains disent que les manuels seraient plus utiles aux agriculteurs des États-Unis qu'à ceux de la Saskatchewan. D'autres reprochent aux manuels de les engager à consulter le marchand en cas de grande réparation et ajoutent que beaucoup de marchands sont incapables de les aider; en certains cas, les marchands en connaissent moins long qu'eux. Certains disent que les manuels devraient renfermer plus de diagrammes et de dessins d'après une vue éclatée, indiquant comment enlever et remplacer les pièces cachées ou difficiles à atteindre. Parmi ceux qui trouvent les manuels convenables, il y a un cultivateur de la région 16 qui exploite une ferme de 16 quarts de section. D'après lui, la plupart des manuels sont satisfaisants, mais les cultivateurs ne se donnent pas la peine de les lire.

32. *Moyens d'améliorer la situation en ce qui a trait aux machines*

Question 32:

Comment, à votre avis, pourrait-on améliorer la situation en ce qui touche les machines agricoles, soit du point de vue des ventes et de la distribution des machines neuves, soit de celui des pièces et des services de réparation? Avez-vous des observations à formuler sur le prix du matériel neuf ou des pièces de rechange?

**S'IL VOUS FAUT PLUS D'ESPACE POUR RÉPONDRE À L'UNE DES QUESTIONS D'OPINION (23, 28, 31 ou 32), AJOUTEZ UNE FEUILLE AU QUESTIONNAIRE. SURTOUT—N'Y INSCRIVEZ PAS VOTRE NOM.

On s'est surtout plaint que les prix des machines et des pièces sont trop élevés. Du nombre total des cultivateurs de l'échantillon, c'est-à-dire 887, 758 ont mentionné les prix élevés. Près de la moitié des cultivateurs de l'échantillon trouvent que les marchands ne gardent pas en magasin suffisamment de pièces et pendant des périodes assez longues. Ces deux remarques sont reprises par les cultivateurs des 16 régions du syndicat du blé, qui signalent en autre qu'il faudrait normaliser les pièces de machine, obtenir un meilleur service des marchands, réduire le nombre de modèles et les changer moins souvent.

Nous avons réuni 25 propositions et plaintes dans le tableau ci-après, en indiquant le nombre de cultivateurs qui les ont fait leur et le nombre de régions du syndicat du blé qu'ils représentent.

Tableau 32A: Liste des 25 principales propositions et plaintes et nombre de cultivateurs qui les ont formulées

Proposition ou plainte	Nombre de cultivateurs	Nombre de régions du syndicat du blé
1. Les prix des machines et des pièces sont trop élevés	758	16
2. Les marchands devraient conserver les pièces plus longtemps	372	16
3. Les pièces devraient être normalisées	95	16
4. Les marchands devraient donner un meilleur service	94	16
5. Il y a trop de modèles, qui changent trop souvent	83	16
6. Il faudrait plus d'essais et de meilleures garanties	62	15
7. Les cultivateurs devraient appuyer la CCIL	34	11
8. Le gouvernement devrait faire enquête sur les prix	18	8
9. Les cultivateurs devraient acheter plus de machines d'occasion	13	5
10. Le gouvernement devrait régir les prix	12	6
11. Les marchands devraient pouvoir réparer les machines	11	2
12. On devrait donner de meilleures garanties	9	5
13. Il faudrait améliorer les prêts destinés aux améliorations agricoles	9	6
14. Les cultivateurs ont besoin de plus de cours de formation	9	6
15. Il faudrait plus de collaboration entre voisins	6	5
16. Les dépôts de machines devraient être plus centralisés	4	1
17. Les machines devraient se fabriquer dans l'Ouest	3	3
18. Il y a trop de marchands de machines	3	2
19. On consacre trop d'argent à la réclame	3	3
20. Les machines ne sont pas bien construites	2	1
21. Les machines devraient être éprouvées dans l'Ouest	1	1
22. Les fabricants devraient annoncer leurs plus bas prix	1	1
23. L'État intervient trop dans la fixation des prix	1	1
24. Les pièces devraient être vendues au poids	1	1
25. Trop grande centralisation des dépôts	1	1

Si les propositions et plaintes traduisent l'attitude de tous les cultivateurs de chaque région, il y a lieu de faire certaines observations utiles. Par exemple, aucun agriculteur des régions 1, 2 et 3—la partie sud de la province—ne se plaint du service qu'assurent présentement les marchands, tandis que les agriculteurs des 13 autres régions s'en plaignent. Aucun cultivateur des régions 1, 2, 3 et 4 ne dit qu'on devrait appuyer davantage la *Canadian Co-operative Implements Limited, coopérative* qui appartient aux cultivateurs, mais les cultivateurs de chacune des 12 autres régions le proposent. Peu de cultivateurs du sud disent que le régime des prêts destinés aux améliorations agricoles a besoin d'être amélioré, qu'il est nécessaire de fournir plus de cours de formation sur la réparation des machines ou qu'il devrait y avoir plus de collaboration entre les cultivateurs dans l'utilisation des machines, même si ces trois propositions ont été formulées par des cultivateurs de presque toutes les régions de la partie nord de la province.

Tableau 32B: Répartition des propositions ou plaintes entre les régions du syndicat du blé

Région et nombre de réponses obtenues de chacune		Les prix des machines et des pièces sont trop élevés.	Les marchands devraient conserver les pièces plus longtemps.	Les pièces devraient être normalisées.	Les marchands devraient donner un meilleur service.	Il y a trop de modèles, qui changent trop souvent.	Il faudrait plus d'essais et de meilleures garanties.	Les cultivateurs devraient appuyer la CCIL.	Le gouvernement devrait faire enquête sur les prix.	Les cultivateurs devraient acheter plus de machines d'occasion.	Le gouvernement devrait régir les prix.	Les marchands devraient pouvoir réparer les machines.	On devrait donner de meilleures garanties.	Il faudrait améliorer les prêts destinés aux améliorations agricoles.	Les cultivateurs ont besoin de plus de cours de formation.	Il faudrait plus de collaboration entre voisins.	Les dépôts de machines devraient être plus centralisés.	Les machines devraient se fabriquer dans l'Ouest.	Il y a trop de marchands de machines.	On consacre trop d'argent à la réclame.	Les machines ne sont pas bien construites.
1	50	45	14	2	—	1	2	—	3	4	—	7	—	—	—	—	—	—	—	1	2
2	40	37	15	2	—	4	—	—	1	4	—	—	3	—	—	—	—	—	—	—	—
3	34	31	16	3	—	3	3	—	—	2	—	4	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4	34	30	15	6	5	4	3	—	1	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5	47	40	20	6	9	6	6	4	—	2	—	—	2	—	—	—	—	—	—	—	—
6	66	47	28	7	7	6	2	3	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
7	60	48	24	6	6	6	2	4	1	—	—	—	—	1	—	1	—	—	1	1	—
8	46	41	19	2	7	1	5	—	4	—	—	—	2	—	—	—	—	1	2	—	—
9	51	48	25	6	4	6	7	4	3	—	—	—	—	1	3	2	—	1	—	—	—
10	51	47	23	7	7	5	3	3	3	—	—	—	—	1	1	1	—	1	—	—	—
11	65	47	30	2	5	4	3	1	—	—	3	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—
12	55	44	21	10	10	7	4	1	—	—	1	—	1	—	—	1	—	—	—	—	—
13	70	59	31	9	12	11	2	4	1	—	—	—	—	4	2	—	—	—	—	—	—
14	60	50	25	10	6	8	3	5	—	—	1	—	—	1	—	1	—	—	—	—	—
15	44	38	13	8	3	4	4	3	—	—	—	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—
16	56	46	29	5	7	2	5	1	—	—	4	—	1	1	1	—	—	3	—	1	—
Non identifiés	58	50	24	4	6	5	8	1	1	—	1	—	—	—	—	—	—	1	—	—	—
Total	887	758	372	95	94	83	62	34	18	13	12	11	9	9	9	6	4	3	3	3	2

De plus, d'autres propositions sont venues de diverses régions du syndicat du blé: les machines devraient être éprouvées dans l'Ouest (région 1), les fabricants devraient annoncer leurs plus bas prix (région 1), l'État intervient trop dans la fixation des prix (région 6), les pièces devraient être vendues au poids (région 6), et il y a une trop grande centralisation des dépôts (région 15).

Conclusions

Le volume I du présent mémoire renferme des conclusions détaillées, fondées sur une analyse des données de l'enquête. Il s'intitule: «Opinions et recommandations fondées sur les conclusions d'une enquête auprès des cultivateurs». Ces conclusions indiquent, entre autres choses, que la grandeur des fermes et le degré de diversification de la production y sont pour beaucoup dans l'inquiétude que manifestent actuellement les cultivateurs de la Saskatchewan à l'égard de l'achat, de l'entretien et de l'utilisation des machines agricoles. Elles révèlent aussi, par exemple, que les cultivateurs qui ont des ateliers de ferme bien garnis et une certaine formation technique en mécanique des moteurs et en travaux d'atelier ont une attitude et une habileté différentes pour ce qui est d'utiliser les machines d'occasion et de faire eux-mêmes leurs réparations. Ces derniers exercent aussi une influence sur l'opinion des cultivateurs quant à la qualité suffisante des machines agricoles d'auojurd'hui et des manuels fournis par les fabricants et, en général, en ce qui a trait à l'exploitation des agences de distribution.

Le syndicat du blé de la Saskatchewan espère que l'étude qui a été faite contribuera à éclairer le comité parlementaire et que certaines données seront utiles aux nombreuses maisons de machines agricoles qui font affaires dans l'Ouest canadien. Les fonctionnaires et les administrateurs du syndicat du blé de la Saskatchewan attendent de cette enquête et d'autres semblables bien des précisions au sujet des problèmes qui se posent pour les cultivateurs de la Saskatchewan, afin de pouvoir recommander en connaissance de cause des lignes de conduite qui amélioreront la situation de l'agriculture dans la province et le sort économique et social de la collectivité agricole.

Le tout respectueusement soumis,

LE SYNDICAT DU BLÉ DE LA SASKATCHEWAN

Regina (Saskatchewan)
Mai 1961

ANNEXE A

(à l'appendice C)

Suivent les textes de trois lettres écrites par des fonctionnaires du syndicat du blé de la Saskatchewan au sujet du questionnaire sur lequel la présente enquête se fonde:

Le 2 décembre 1960

Aux secrétaires des comités du syndicat du blé

Je vous écris au sujet du questionnaire ci-joint que nous vous prions de remplir. Nous voulons présenter en janvier un mémoire au comité de l'agriculture de la Chambre des communes, à Ottawa, au cours de l'enquête qu'il se propose de mener au sujet des machines agricoles. Nous voyons là une excellente occasion de demander aux cultivateurs eux-mêmes ce qu'ils pensent vraiment de toute la question.

Nous vous envoyons le questionnaire en votre qualité de secrétaire du comité local du syndicat du blé, parce que nous savons que vous comprendrez, grâce à votre activité au sein de l'organisation du syndicat, l'importance pour nous d'obtenir les meilleures réponses possibles de ces questions. Si vous êtes agent d'élévateur du syndicat, n'exploitez pas une ferme, nous vous saurions gré de demander au président du comité de remplir le questionnaire. Nous avons envoyé 1,100 questionnaires par la poste, soit un à chaque secrétaire de comité. Si tous nous reviennent, nous aurons atteint à peine plus d'un pour cent de la population agricole de la Saskatchewan. Ce chiffre étant plutôt faible si l'on veut obtenir un aperçu qui représente bien l'opinion de la population, s'il devait diminuer encore, toute conclusion que nous pourrions tirer des rapports pourrait être peu sûre.

Le comité parlementaire a indiqué qu'il commencera probablement ses audiences au début de la nouvelle année. Nous tenons donc absolument à recevoir les questionnaires remplis *au plus tard le 15 décembre*. C'est dire que vous avez environ une semaine pour remplir le questionnaire et nous le renvoyer dans l'enveloppe affranchie ci-incluse.

On peut répondre à la plupart des questions simplement en faisant une marque √ dans le quadrilatère approprié. Nous tenons à obtenir des réponses complètes à toutes les questions, mais s'il y en avait auxquelles vous ne pouvez répondre, n'hésitez pas à laisser l'espace en blanc et répondez aux autres. Les questions où l'on a laissé plus d'espace pour vous permettre d'exposer une

opinion sur des sujets particuliers sont importantes parce qu'elles nous donneront une idée de ce que vous pensez des machines agricoles et des maisons qui vous les fournissent. N'hésitez pas à nous faire connaître entièrement vos vues dans chaque cas. De plus, si vous connaissez un cas particulier où un cultivateur—vous-même ou quelqu'un d'autre—a eu un différend grave avec une compagnie, au sujet de l'achat ou de la réparation d'un article, nous vous engageons à nous donner tous les détails en la matière.

Si chaque secrétaire de comité remplit le questionnaire, nous serons mieux en mesure de préparer un mémoire au nom des membres du syndicat, ce qui pourrait influer beaucoup sur les travaux du comité parlementaire. Les vues d'un organisme qui réunit le plus fort groupe d'agriculteurs de la Saskatchewan seront certes prises en sérieuse considération dans une enquête comme celle-ci.

D'avance nous vous remercions de votre bienveillante collaboration et vous prions de croire à l'assurance de notre entier dévouement.

Le secrétaire
A. R. Stevens

N'OUBLIEZ PAS: *Le questionnaire doit nous revenir à Regina pour le 15 décembre 1960.*

Mémoire à tous les agents

IMPORTANT

Nous avons décidé de distribuer un questionnaire à certains membres du syndicat du blé pour leur demander des renseignements qui pourraient nous servir à préparer un mémoire que nous voulons présenter au comité permanent de l'agriculture de la Chambre des communes, qui doit examiner la situation des machines agricoles au début de la nouvelle année.

Nous avons commencé par envoyer un questionnaire à chacun des 1,090 secrétaires des comités du syndicat du blé en leur demandant de le remplir eux-mêmes en qualité de cultivateurs. Vous trouverez ci-joint une copie de la lettre que nous leur avons envoyée.

Nous vous envoyons de plus, cinq exemplaires du questionnaire que nous vous prions de distribuer de la façon suivante à cinq cultivateurs particuliers: assurez-vous qu'aucun des cinq n'est à l'heure actuelle membre d'un comité du syndicat du blé et qu'il n'en a pas été membre depuis au moins cinq ans. Nous tenons, à cet égard, à obtenir des renseignements de gens qui ne s'occupent pas activement à l'heure actuelle des affaires du syndicat du blé.

Nous vous laissons le soin de choisir les cinq cultivateurs, en vous recommandant seulement de ne pas sciemment arrêter votre choix sur les meilleurs, les plus entreprenants ou ceux qui ont les plus grandes exploitations. Vous pourriez, par exemple, distribuer les questionnaires aux cinq premiers cultivateurs que vous rencontrerez par hasard après les avoir reçus. Une autre façon serait de placer dans un chapeau le nom de tous les cultivateurs que vous pouvez atteindre facilement et ensuite de remettre un questionnaire à chacun des cinq premiers dont vous aurez tiré le nom.

Nous vous envoyons cinq enveloppes affranchies et adressées que ces cinq cultivateurs devront utiliser pour nous renvoyer le questionnaire. Si ces cultivateurs désirent que vous les aidiez à répondre aux questions, très bien. Mais s'ils désirent le faire privément et nous envoyer leurs réponses directement, ce sera très bien aussi. Quelle que soit la façon de procéder, chaque questionnaire devra nous parvenir séparément, dans une enveloppe distincte pour chacun et aucun des cultivateurs ne doit signer son nom ni faire sur le questionnaire

aucune marque qui permettrait de l'identifier. Il doit seulement, comme on le demande à la question n° 1, donner la région et la sous-région du syndicat du blé où sa ferme est située.

Nous avons demandé à tous les secrétaires de comités de nous faire parvenir leurs questionnaires pour le 15 décembre au plus tard. Nous aimerions que ceux de vos cinq cultivateurs nous parviennent aussi pour le 15 décembre.

Nous ne savons pas encore quand le comité parlementaire commencera à siéger. Mais s'il faut en croire les journaux, l'enquête commencerait tôt en janvier. Quand nous aurons reçu tous les questionnaires, nous aurons une tâche considérable à abattre pour les analyser et préparer le mémoire. C'est pourquoi nous demandons que les réponses nous parviennent pour le 15 décembre.

Nous vous saurions gré de bien vouloir vous occuper de cette question sans délai.

Le directeur du service rural,
J. D. Stratychuk.

Le 2 décembre 1960.

Le 7 décembre 1960

Circulaire n° 50—1960-1961

A TOUS LES AGENTS ET SURINTENDANTS ITINÉRANTS:

Il y a quelques jours, nous avons envoyé à tous les secrétaires des comités du syndicat du blé un questionnaire que nous leur demandions de remplir et de renvoyer au siège social du syndicat du blé de la Saskatchewan au plus tard le 15 décembre. Le questionnaire a pour but de fournir au syndicat des renseignements qui lui serviront à préparer un mémoire au nom des cultivateurs de la Saskatchewan lors d'une enquête sur les machines agricoles que doit entreprendre au début de janvier le comité permanent de l'agriculture, de la Chambre des communes.

Je vous écris pour vous aviser de la distribution de ce questionnaire et pour vous demander de communiquer avec le secrétaire de votre comité ou de passer le voir pour lui rappeler que nous avons besoin de sa collaboration et lui demander de remplir le questionnaire et de le renvoyer à Regina avant le 15 décembre. Si vous occupez vous-même le poste de secrétaire du comité, veuillez considérer la présente lettre comme destinée à vous rappeler que nous avons besoin de votre collaboration pour terminer notre enquête dans le délai prévu.

Le secrétaire du syndicat du blé, M. A. R. Stevens, a écrit à tous les secrétaires de comité lorsque le questionnaire a été distribué, pour leur en expliquer le but et la nécessité d'y donner suite rapidement. Le rappel que vous ferez d'ici un ou deux jours viendra peut-être achever de convaincre *tous* les secrétaires que le bureau central attend une réponse de tous sans exception. Il est d'autant plus pressant de le faire que la fête de Noël approche et que, si le comité parlementaire décidait de se réunir tôt en janvier, le mémoire devrait être prêt lorsque nous serions invités à le présenter.

Nous vous remercions d'avance de l'empressement avec lequel vous vous rendrez, comme toujours, à notre demande et vous prions de croire à l'assurance de notre entier dévouement.

Le directeur de la division
des élévateurs ruraux
W. J. Ball.

ANNEXE B

(à l'appendice C)

Suit le texte intégral du questionnaire qui a été distribué par la poste. Il a été miméographié des deux côtés d'une feuille.

N'INSCRIVEZ RIEN
N'INSCRIVEZ RIEN

QUESTIONNAIRE SUR LES MACHINES AGRICOLES

Le présent questionnaire a pour fin de fournir au syndicat du blé de la Saskatchewan des renseignements sur lesquels fonder un mémoire qu'il soumettra au comité permanent de l'Agriculture de la Chambre des communes qui tiendra des audiences publiques au début de 1961 pour se rendre compte de la situation en ce qui concerne les machines agricoles. Veuillez répondre franchement et en détail à toutes les questions. On ne cherchera nullement à identifier l'auteur d'après les réponses, qui resteront confidentielles.

Vous pouvez répondre à la plupart des questions en marquant du signe √ l'*une* des cases qui se trouvent après chaque question. Veuillez répondre à *toutes* les questions. A côté des questions 23, 28, 31 et 32, on a laissé un espace pour que vous puissiez exprimer votre opinion sur certains sujets. N'hésitez pas à nous faire connaître pleinement vos vues.

1. Où est située votre ferme? région ☐ sous-région ☐ du syndicat du blé.
2. *Quelle est la superficie de votre ferme* (en quarts de section)? ☐ quart(s).
3. Genre d'exploitation: céréales seulement ☐; bétail seulement ☐; exploitation mixte ☐.
4. Tenure: propriétaire ☐, locataire ☐, propriétaire-locataire ☐?
5. Si vous avez acheté votre ferme, faites-vous encore des versements? Oui ☐; Non ☐.

---

6. *Votre expérience de l'agriculture:* moins de 5 ans ☐; de 5 à 10 ans ☐; de 11 à 20 ans ☐; de 21 à 30 ans ☐; de 31 à 40 ans☐; 41 ans et plus ☐.
7. Votre instruction: élémentaire ☐; secondaire ☐; universitaire ☐.
8. Quel âge avez-vous? de 20 à 30 ans ☐; de 31 à 40 ans ☐; de 41 à 50 ans ☐; de 51 à 60 ans ☐; plus de 60 ans ☐.
9. Habitez-vous la ferme toute l'année ☐, une partie de l'année seulement ☐, jamais ☐?
10. Avez-vous un emploi hors de la ferme? Oui ☐; Non ☐. Votre femme en a-t-elle un? Oui ☐; Non ☐.
11. Avez-vous occupé un poste électif depuis cinq ans dans un organisme local *autre que* le comité du syndicat du blé? Oui ☐; Non ☐.
12. Exploitez-vous votre ferme seul ☐, avec votre famille ☐, avec des employés ☐, avec les deux ☐?
13. Si vous avez des employés, combien de jours-homme ont-ils travaillé en 1960? ☐ jours-homme.

---

14. *Estimation de la valeur actuelle* de toute les machineries agricoles que vous possédez: $5,000 ou moins ☐; $5,000 à $10,000 ☐; $10,000 à $20,000 ☐; $20,000 à $30,000 ☐; plus de $30,000 ☐.
15. Avez-vous assez de machines pour votre exploitation? Oui ☐; Non ☐; Trop ☐.
16. Faites-vous du travail sur commande pour d'autres ☐, d'autres en font-ils pour vous ☐, les deux ☐, ni l'un ni l'autre ☐?

17. Vos voisins se servent-ils de vos machineries ☐? Vous servez-vous des leurs ☐? Échange dans les deux sens ☐? Aucun échange ☐?
18. Achetez-vous toutes vos machines à l'état neuf ☐, certaines à l'état neuf ☐, aucune à l'état neuf ☐?
19. Avez-vous acheté des instruments neufs au cours des trois dernières années? Oui ☐; Non ☐.

Dans le cas de l'affirmative:

Valaient-ils, en 1960, moins de $500 ☐; de $500 à $2,000 ☐; de $2,000 à $5,000; plus de $5,000 ☐?
Valaient-ils, en 1959, moins de $500 ☐; de $500 à $2,000 ☐; de $2,000 à $5,000; plus de $5,000 ☐?
Valaient-ils, en 1958, moins de $500 ☐; de $500 à $2,000 ☐; de $2,000 à $5,000; plus de $5,000 ☐?

20. Avez-vous acheté des instruments usagés ou d'occasion au cours des trois dernières années? Oui ☐; Non ☐.

Dans le cas de l'affirmative:

Valaient-ils, en 1960, moins de $500 ☐; de $500 à $2,000 ☐; de $2,000 à $5,000; plus de $5,000 ☐?
Valaient-ils, en 1959, moins de $500 ☐; de $500 à $2,000 ☐; de $2,000 à $5,000; plus de $5,000 ☐?
Valaient-ils, en 1958, moins de $500 ☐; de $500 à $2,000 ☐; de $2,000 à $5,000; plus de $5,000 ☐?

21. Avez-vous obtenu du crédit pour l'achat de machines (neuves ou usagées): d'une coopérative de crédit ☐; d'une banque ☐; d'une société de finance ☐; des membres de votre famille ☐; d'autres sources ☐? Vous n'avez pas eu besoin de crédit ☐?
22. Si vous avez obtenu un emprunt pour acheter des machineries, était-ce un emprunt destiné aux amélioration agricoles? Oui ☐; Non ☐.
23. Vos machines se prêtent-elles toutes à l'usage que vous voulez en faire? Oui ☐; Non ☐.

Si non, expliquez

24. Inventaires des machines agricoles qui vous appartiennent (indiquez le nombre de chaque machine dans l'espace «N» ou «U» suivant qu'elles étaient «neuves» ou «usagées» quand vous les avez achetées. Si vous n'en avez pas, n'inscrivez rien):

Tracteurs	N☐ U☐	Moissonneuses-batteuses	N☐ U☐	Faucheuses (foin)	N☐ U☐
Camions	N☐ U☐	Coupeuses d'andains	N☐ U☐	Rateaux (foin)	N☐ U☐
Automobiles	N☐ U☐	Lieuses	N☐ U☐	Botteleuses ou moissonneuses à fourrage	N☐ U☐
Herses à une section de disques	N☐ U☐	Batteuses	N☐ U☐	Ramasseuses à foin	N☐ U☐
Herses à disques	N☐ U☐	Chargeurs à céréales	N☐ U☐		
Cultivateurs	N☐ U☐	Nettoyeurs à céréales	N☐ U☐		
Semoirs	N☐ U☐	Broyeurs ou moulins à marteaux	N☐ U☐		
Herses	N☐ U☐				
Vaporisateurs à herbicide	N☐ U☐				
Sarcloirs à tiges	N☐ U☐				

25. Combien de fois avez-vous eu, en 1960, une panne que vous ne pouviez PAS réparer dans la ferme ☐?
26. Si vous avez eu des pannes de quelque sorte en 1960, combien de jours avez-vous perdus en tout? ☐ jours.

27. Si vous avez dû aller chercher des pièces de rechange, combien de milles avez-vous parcourus pour les obtenir? ☐.

28.

Si vous avez eu plus d'une panne en 1960, expliquez:

29. Si vous avez pu réparer vos machines dans la ferme, étiez-vous pourvu de matériel de soudure ☐, d'un palan à chaîne ☐, d'une foreuse mécanique ☐?

30. Avez-vous une formation technique en travaux d'atelier ou en mécanique des moteurs? Oui ☐; Non☐.

31. Pensez-vous que les manuels des fabricants de machines sont satisfaisants ☐, ont besoin d'amélioration ☐, ne sont pas bons ☐?

S'ils ne sont pas satisfaits, dites pourquoi:

32.

Comment pourrait-on, à votre avis, améliorer la situation en ce qui touche les machines agricoles, soit du point de vue des ventes et de la distribution des machines neuves, soit de celui des pièces et des services de réparation? Avez-vous des observations à formuler sur le prix du matériel neuf ou des pièces de rechange?

** S'IL VOUS FAUT PLUS D'ESPACE POUR RÉPONDRE À L'UNE DES QUESTIONS D'OPINION (23, 28, 31, 32) AJOUTEZ UNE FEUILLE AU QUESTIONNAIRE. *SURTOUT:* N'Y INSCRIVEZ PAS VOTRE NOM.

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 12

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

CANADA
NOV 15 1961
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

SÉANCE DU LUNDI 29 MAI 1961

TÉMOINS:

Du Congrès du travail du Canada: MM. G. G. Burt, vice-président et directeur du *United Automobile Workers,* C. Coburn, directeur adjoint du service des recherches du *United Automobile Workers,* W. F. C. Kidd, directeur du service des recherches du *United Steel Workers of America,* John Bellingham, président du *Farm Implement Council,* Stanley Knowles, vice-président du Conseil de direction, et Eugene Forsey, directeur du service des recherches.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961
25308-8—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
Mandziuk
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60.
(Quorum 15)

Le secrétaire du comité:
Clyde Lyons.

PROCÈS-VERBAUX

LUNDI 29 mai 1961
(24)

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, Boulanger, Campbell (*Lambton-Kent*), Clancy, Clermont, Fane, Forbes, Gundlock, Hales, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Kindt, Korchinski, McBain, Mandziuk, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Noble, Peters, Rapp, Rogers, Slogan, Smallwood, Southam, Stefanson, Tucker et Webb. (29)

Aussi présents: MM. G. G. Burt, vice-président général du *Congrès du travail du Canada* et directeur du *United Automobile Workers;* C. Coburn, directeur adjoint du service des recherches, *U.A.W.;* W. F. C. Kidd, directeur du service des recherches du *United Steel Workers of America;* John Bellingham, président du *Farm Implement Council,* Congrès du travail du Canada; Stanley Knowles, vice-président du conseil de direction, *Congrès du travail du Canada,* et Eugene Forsey, directeur du service des recherches, *Congrès du travail du Canada.*

Le président présente M. Burt qui, à son tour, présente les membres de sa délégation.

M. Burt présente un mémoire au nom du comité des machines agricoles du Congrès du travail du Canada.

Le Comité interroge les témoins sur le mémoire du comité des machines agricoles du Congrès du travail du Canada.

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

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(25)

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, Doucett, Fane, Forbes, Gundlock, Hales, Hicks, Horner (*Acadia*), Kindt, Korchinski, Lahaye, McBain, Mandziuk, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Noble, Peters, Slogan, Smallwood, Southam, Stefanson, Tardif Tucker, Villeneuve et Webb. (29)

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

On termine l'interrogatoire des témoins au sujet du mémoire du comité des machines agricoles du Congrès du travail du Canada.

Au nom du Comité, le vice-président, M. Smallwood, remercie les témoins d'avoir répondu à l'invitation de venir témoigner.

A 6 h. 05 du soir, le Comité s'ajourne au vendredi 2 juin, à 9 h. et demie du matin.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

25308-8—1½

TÉMOIGNAGES

LUNDI 29 mai 1961

Le PRÉSIDENT: Messieurs, la séance est ouverte; je crois que nous sommes en nombre. Avant que nous commencions, M. Horner désire apporter une rectification au compte rendu.

M. HORNER (*Acadia*): Je désire apporter une rectification à la page 716 (*version anglaise*) du compte rendu de nos délibérations, en date du 19 mai. Vers le deuxième paragraphe de cette page, au cours d'une question, on m'attribue les paroles suivantes:

> En 1954, les bénéfices de la *Massey,* alors que cette société n'était pas constituée sous le nom de *Massey-Ferguson,...*

Il faudrait dire:

> ...alors que cette société a été constituée sous le nom de *Massey-Ferguson,...*

Le PRÉSIDENT: Je vous remercie, monsieur Horner. Messieurs, ce matin, j'ai le grand plaisir de souhaiter la bienvenue aux représentants du Congrès du travail du Canada, qui nous présenteront un mémoire au nom du comité des machines agricoles. Vous vous rappelez qu'il avait été convenu que ces messieurs se présenteraient ici il y a quelques semaines et je sais que le Comité a regretté qu'ils n'aient pas pu venir alors. Cependant, nous sommes très heureux de leur souhaiter la bienvenue ici ce matin, et je vous présente maintenant M. George G. Burt, qui est vice-président général du Congrès du travail du Canada et directeur des *United Automobile Workers.*

M. GEORGE G. BURT (*vice-président général du Congrès du travail du Canada et directeur des U.A.W.*): Messieurs, au nom de notre comité des machines agricoles, je désire vous exprimer nos regrets de tout dérangement que nous avons pu vous causer en vous demandant de changer la date de notre comparution. Nous vous avons adressé cette demande parce que nous espérions que le président du Congrès pourrait nous accompagner ce matin; mais je n'y ai pas réussi, parce qu'il avait un autre engagement. J'avais obtenu sa promesse qu'il viendrait jusqu'à la semaine dernière, mais il n'a pas quand même pu venir.

Notre comité est en réalité un conseil. Depuis plusieurs années, nous avons un conseil qui s'est occupé de l'industrie des machines agricoles et qui se compose de représentants de chacun des établissements syndiqués du Canada. Le groupe que vous voyez au fond de la salle—je ne vous les présenterai pas individuellement—est formé des membres du conseil des instruments aratoires qui est à la fois un conseil permanent et un comité du Congrès du travail du Canada.

A l'avant de la salle, participant aux délibérations avec moi, il y a M. John Bellingham, de l'établissement de l'*International Harvester* d'Hamilton, président du comité des instruments agricoles; M. Cleve Kidd, qui est directeur des *United Steel Workers of America;* M. Carl Coburn, directeur adjoint du service des recherches des *U.A.W.*, et, en arrière d'eau, il y a M. Stanley Knowles. Vous le connaissez presque tous, je crois. Il a siégé à la Chambre des communes pendant plusieurs années et il est vice-président du conseil de direction. A ses

côtés il y a M. Eugene Forsey, directeur du service des recherches du Congrès du travail du Canada.

Messieurs, j'espère que vous avez tous le texte de notre mémoire. Je ne sais pas si c'est l'habitude au Comité de suivre des sommaires, mais ce document est en soi un sommaire. Nous n'avons pas l'intention, non plus, de vous noyer sous une avalanche de documents comme d'aucuns l'ont fait depuis le commencement de vos séances, et nous nous sommes efforcés de nous en tenir au point que nous désirons établir et que nous soumettons à votre attention et à votre étude.

Le comité des machines agricoles du Congrès du travail du Canada, qui représente les ouvriers des établissements de fabrication de machines agricoles, prise hautement cette occasion de pouvoir comparaître devant vous. La question du prix des instruments préoccupe grandement les cultivateurs, de plus en plus à mesure que la culture se mécanise davantage. Cette question intéresse aussi grandement les ouvriers des fabriques de machines agricoles, étant donné que des prix inutilement élevés font baisser la demande de nos produits, et il en résulte une perte de temps et de salaire pour nous.

Les prix des instruments aratoires, comme presque tous les autres prix, ont augmenté considérablement depuis la fin de la guerre. De 1947 (que nous prenons comme notre année de base, étant donné que l'année 1946 a été une année de reconversion à 1960, l'indice des prix des machines agricoles exigés du cultivateur a environ doublé: il est passé de 126.3 à 254.2 (1935-1939=100; Bureau fédéral de la statistique: *Price Index Numbers of Commodities and Services Used by Farmers*).

La plus forte partie de l'augmentation du prix des machines agricoles a eu lieu de 1947 à 1952. L'indice des prix (détail) des machines agricoles a augmenté de 54.7 p. 100 au cours de la période de cinq années écoulée de 1947 à 1952. C'est deux fois plus que l'augmentation de 27.1 p. 100 qui s'est produite au cours des sept années comprises entre 1952 et 1959.

On a souvent prétendu que cette augmentation des prix des machines agricoles est attribuable à l'augmentation des salaires des ouvriers employés à la fabrication de ces machines. Dans le présent mémoire, nous avons l'intention d'étudier cette assertion à la lumière des faits révélés par les chiffres officiels et aussi de vous soumettre une autre explication, qui, à notre avis, est plus solide et mérite donc d'être étudiée avec le plus grand soin par le présent Comité.

Salaires et prix

Ce n'est pas le montant horaire ou hebdomadaire touché par un ouvrier qui influe sur le coût de production et le prix, mais plutôt ce qu'il produit en retour de ce qu'il touche. Le prix de chaque article produit est influencé par ce que l'*article coûte en salaire* plutôt que par le *taux horaire* du salaire. Et il y a aussi d'autres éléments de prix de revient (également par unité de production), comme le coût du matériel, des appointements et des immobilisations, qui influent également sur les prix, peut-être plus que le salaire des ouvriers.

En outre, les prix élevés entraînent également un coût de production élevé. Les décisions prises par la direction au sujet des prix ont des répercussions sur la production. Le maintien de prix dirigés ou établis et provisoirement stables comporte la réglementation et la restriction de la production. Lorsque la demande fléchit, on ne saurait maintenir un prix établi et provisoirement stable ou l'augmenter à moins que la production ne soit effectivement restreinte.

A mesure que la production de chaque entreprise descend au-dessous du niveau d'efficacité optimum d'exploitation, les frais en salaires par article et les autres frais augmentent, même si les taux horaires versés aux ouvriers

restent inchangés. La hausse des frais qui en résulte tendra encore à faire augmenter les prix.

Ainsi, au moins une partie de la hausse des frais de production par unité dans l'industrie des machines agricoles est attribuable aux décisions prises par la direction en matière de prix et à leurs effets sur le volume et l'efficacité de la production.

Analyse des augmentations du prix de revient

Malheureusement, le Bureau fédéral de la statistique est incapable de nous fournir des données suffisantes pour permettre d'établir une comparaison directe du coût des salaires par article produit avec les prix de vente exigés par les fabricants pour les machines agricoles depuis 1947. Cependant, les chiffres disponibles suffisent à démontrer que les augmentations de prix exigées des cultivateurs ne sont pas attribuables essentiellement aux augmentations de salaires obtenues par les ouvriers de la production.

Il est assez difficile de faire une analyse statistique des frais de fabrication des machines agricoles, parce qu'il n'existe pas d'indice des prix de vente des fabricants, sauf à l'égard d'une très courte période. Cependant, deux autres indices de prix existent. L'un est l'indice des prix de détail payés par les cultivateurs, qui naturellement peuvent subir les répercussions des changements de prix des machines importées et des changements dans les marges de bénéfices des revendeurs. L'autre est l'indice des prix à l'exportation obtenus par les fabricants canadiens. Étant donné qu'au cours de la période qui fait l'objet de ces études, ces deux indices ont progressé ensemble de très près, on est d'avis qu'ils représentent aussi bien que tous autres chiffres disponibles, l'évolution de prix de vente des fabricants. Dans l'analyse subséquente, nous avons donc utilisé l'indice des prix de détail du BFS pour reviser les chiffres relatifs à la valeur du dollar de production et obtenir des données sur le volume matériel de la production.

Comme nous le montrerons plus tard, certains faits démontrent que les prix de détail ont augmenté plus rapidement que les prix de vente des fabricants à cause d'un plus grand écart de prix des distributeurs. Dans la mesure où il en est ainsi, tous les frais de fabrication, y compris les frais de main-d'œuvre, ont moins contribué à la hausse des prix payés par les cultivateurs que les calculs suivants ne le laisseraient croire.

Ce tableau indique la répartition du dollar obtenu de la vente dans l'industrie des machines agricoles, en 1947, 1952 et 1958. J'ajouterai que nous insistons sur la période écoulée de 1947 à 1952, parce que c'est la période où l'industrie a connu sa plus forte expansion et sa plus grande évolution. Nous expliquons le présent tableau et les autres à mesure que nous avançons.

TABLEAU 1

L'INDUSTRIE DES MACHINES AGRICOLES:
RÉPARTITION DU DOLLAR OBTENU DE LA VENTE,
1947, 1952 et 1958

	1947	1952	1958
	Pourcentage de la valeur de vente brute de la production.		
Salaires	29.1	24.1	24.4
Appointements	5.9	6.2	9.4
Matériel	55.7	53.4	55.3
Combustible et électricité	1.6	1.1	1.4
Autres frais et bénéfices	7.7	15.2	9.5
	100.0	100.0	100.0
		$'000	
Total des salaires	25,982.3	49,703.5	34,139.2
Total des appointements	5,261.6	12,720.2	13,205.2
Coût total du matériel	49,799.4	109,827.5	77,274.3
Coût total en combustible et électricité	1,461.9	2,169.8	1,959.4
Autres frais et bénéfices	6,918.1	31,354.5	13,192.3
Valeur de vente brute de la production	89,423.4	205,775.5*	139,770.4**
	38,162.1	74,257.2	60,536.7

*Valeur des expéditions de la fabrique.

**Valeur des expéditions de la fabrique ($133,145,309), plus augmentation à cause des stocks de produits ouvrés et de produits en voie de fabrication ($6,625,161).

SOURCE: BFS: *Agricultural Implements Industry,* rapports annuels.

TABLEAU 2

L'INDUSTRIE DES MACHINES AGRICOLES:
PRINCIPALES DONNÉES STATISTIQUES, 1952 et 1958,
D'APRÈS LA BASE: 1947=100

	1952	1958
[1]Total des salaires	191.3	131.4
[1]Total des appointements	241.8	251.0
[1]Coût total du matériel	220.5	155.2
[1]Coût total en combustible et électricité	148.4	134.0
[1]Frais et bénéfices non spécifiés	453.8	190.7
[1]Valeur brute de la production	230.1	156.3
[3]Prix (détail)	154.7	187.4
[3]Volume de la production	148.7	83.4
[1]Valeur ajoutée par la fabrication	194.6	158.6
[4]Coût de production par article		
Salaires	128.6	157.6
Appointements	162.6	301.0
Matériel	148.3	186.1
Combustible et électricité	99.8	160.7
Frais et bénéfices non spécifiés	304.8	228.7
Total des frais (prix)	154.7	187.4
[5]Moyenne des gains horaires	170.2	203.2
[6]Production (volume) par heure-homme	132.3	128.9
[7]Total heures-homme (ouvriers salariés)	112.4	64.7
[8]Valeur ajoutée par heure-homme	173.1	245.1

[1]BFS: *Agricultural Implement Industry,* rapports annuels.
[2]BFS: *Price Index of Commodities and Services Used by Farmers, Component for Farm Machinery Prices.*
[3]Valeur brute de la production ramenée à la norme de l'indice des prix (détail) des machines agricoles.
[4]Indice du coût total divisé par l'indice du volume (3) et multiplié par 100.
[5]BFS: *Review of Man-Hours and Hourly Earnings, 1945-1959.*
[6]Indice des gains-horaires moyens (5) divisé par l'indice du coût en salaires d'un article et multiplié par 100.
[7]Indice du volume (3) divisé par l'indice de production par heure-homme (6) et multiplié par 100.
[8]Indice de la valeur ajoutée, divisée par l'indice du total des heures-homme (7) et multiplié par 100.

Prix et frais en salaires: 1947-1958

De 1947 à 1958, la valeur brute des ventes de la production de l'industrie a augmenté de 56.3 p. 100. On peut attribuer cette augmentation à une hausse de 87.4 p. 100 des prix, compensée par un fléchissement de 16.6 p. 100 du volume de la production. Voir tableau 2.)

Le total des salaires versés par l'industrie accuse une augmentation de 8.1 millions de dollars, soit de 31.4 p. 100, étant passé de 26.0 millions de dollars à 34.1 millions de dollars. Cependant, les 8.1 millions de dollars de plus payés en salaires ont rapporté à l'industrie une valeur accrue de production de 50.4 millions de dollars (étant passée de 89.4 à 139.8 millions de dollars). Ainsi, la part des salaires dans le dollar obtenu de la vente des produits a baissé de 29.1c. en 1947, à 24.4c., en 1958. (Voir tableau 1.) La part du dollar affectée à l'achat du matériel n'a presque pas varié (elle est baissée de 55.7c. à 55.3c.) et à l'égard du combustible et de l'électricité (il y a baisse de 1.6c. à 1.4c.). Cependant, une part beaucoup plus considérable du dollar obtenu de la vente fut absorbée par les appointements (elle est passée de 5.9c., en 1947, à 9.4c., en 1958) et par les «frais non spécifiés» et bénéfices (en augmentation de 7.7c. à 9.5c.).

Il aurait été plutôt étonnant qu'après 1947 il n'y eût pas eu d'augmentation de salaires et d'autres frais, étant donné la poussée générale d'inflation qui s'est fait sentir lorsqu'on a enlevé les régies des prix et des salaires de temps de guerre. Le coût de la vie des ouvriers a augmenté considérablement, et, si les salaires n'avaient pas augmenté, leur niveau de vie aurait baissé alors qu'on traversait une période d'accroissement général de productivité et de hausse du niveau de vie.

Cependant, comme l'analyse le démontrera, les augmentations de prix ont excédé de beaucoup celles qu'aurait pu justifier une hausse relativement faible des salaires.

Au cours de la période allant de 1947-1952 surtout, l'augmentation considérable de la demande de machines agricoles, tant sur le marché domestique que sur le marché d'exploitation, a permis aux fabricants de hausser leurs prix à des niveaux bien supérieurs à ceux qu'aurait justifiés l'augmentation des frais de production, comme le démontre la hausse prononcée de leurs bénéfices.

A la suite de la baisse du revenu des cultivateurs au Canada et aux États-Unis, en 1952, le volume des ventes de machines agricoles a accusé une forte diminution, vu surtout que les fabricants n'ont pas fait face à ce fléchissement du volume en ne diminuant pas leurs prix inflationnistes. Il en est résulté une augmentation des frais de main-d'œuvre par unité fabriquée qui est moins attribuable aux augmentations des taux horaires qu'à l'utilisation moins efficace de la main-d'œuvre qui résulte du fléchissement de la production.

Néanmoins, l'augmentation de 57.6 p. 100 qu'accuse le coût des salaires par article produit, de 1947 à 1952, ne représente qu'une partie relativement très petite de la hausse de 87.4 p. 100 dans les prix. Si le coût des salaires par unité était resté au niveau de 1947, les prix des machines agricoles en 1958 accuseraient quand même une augmentation d'au moins 70.7 p. 100 à cause de l'augmentation des autres frais et des bénéfices. Même si l'augmentation de 87.4 p. 100 dans les prix était attribuable à des frais de fabrication plus élevés, les frais en salaires plus élevés ne représenteraient que 16.7 p. 100; les frais en appointements plus élevés, 11.8 p. 100; le coût plus élevé du matériel, 48.0 p. 100; les frais plus élevés en combustible et en électricité, 1.0 p. 100; et les frais et bénéfices non spécifiés représentent 9.9 p. 100. (Voir tableau 3.)

(Il y a lieu de signaler de nouveau que les calculs ci-dessous supposent qu'il n'y a pas eu d'augmentation dans la marge de bénéfice du revendeur; et dans la mesure où cet écart des prix s'est accru, les salaires et les autres frais de fabrication ont moins contribué à la hausse des prix que ces chiffres ne le laisseraient croire.)

TABLEAU 3

L'INDUSTRIE DES MACHINES AGRICOLES:
VARIATIONS DANS LE PRIX DE REVIENT PAR ARTICLE PRODUIT ET DANS LA RÉPARTITION DU DOLLAR OBTENU DE LA VENTE,
1947-1958[1]

	Répartition du dollar obtenu de la vente: 1947	Coût par article produit: 1958 en % de 1947	Répartition du dollar obtenu de la vente: 1958 (1947=100)	Répartition de la hausse des prix 1947-1948
	a)	*b)*	*c)=a)×b)*	*d)=c)−a)*
Salaires	29.1¢	157.6%	45.8¢	16.7¢
Appointements	5.9¢	301.0	17.7¢	11.8¢
Matériel	55.7¢	186.1	103.7¢	48.0¢
Combustible et électricité	1.6¢	160.7	2.6¢	1.0¢
Frais et bénéfices non spécifiés	7.7¢	228.7	17.6¢	9.9¢
Total du prix de revient	100.0¢	187.4%	187.4¢	87.4¢

[1]En supposant que la marge de bénéfice du revendeur ou concessionnaire n'a pas varié.

SOURCE: Les données des tableaux 1 et 2.

La colonne *a*) du tableau 3 indique la répartition du dollar obtenu de la vente en 1947: salaires, 29.1c.; appointements, 5.9c.; matériel, 55.7c.; combustible et électricité, 1.6c.; autres frais, y compris bénéfices, 7.7c.

La colonne *b*) indique comment le coût par article produit de chacun des éléments susmentionnés à augmenté sous forme de pourcentages de 1947 à 1958. Leur effet réuni, y compris les bénéfices, a été d'accroître les prix de 87.4 p. 100, de sorte qu'une machine qui se vendait $1, en 1947, s'est vendue $1.874, en 1958.

La colonne *c*) indique la répartition des éléments du coût de production de cette même machine en 1958. Les salaires sont passés de 29.1c. à 45.8c.; les appointements, de 5.9c. à 17.7c.; le matériel, de 55.7c. à 103.7c.; le combustible et l'électricité, de 1.6c. à 2.6c.; et les frais et bénéfices non spécifiés, de 7.7c. à 17.6c.

La colonne *d*) ne fait qu'indiquer la différence entre le coût de production, en 1947 et en 1958, d'une même machine. En ce qui concerne les salaires, il est significatif que, sur cette augmentation globale de 87.4c., on ne peut

attribuer aux salaires que 16.7c., soit moins d'un cinquième. S'il n'y avait eu aucune augmentation des salaires, le coût de production aurait quand même augmenté de 70.7c. par dollar.

L'autre fait important, que révèle la colonne *b*) du tableau, est que le coût des salaires par article produit, exprimé en pourcentage, a moins augmenté que tout autre élément du coût de production et beaucoup moins que le coût des appointements et des autres éléments non spécifiés qui comprennent les bénéfices. Comparativement à l'augmentation de 57.6 p. 100 des salaires par article produit, le coût des appointements à cet égard accuse une augmentation de 201.0 p. 100; le matériel, 86.1 p. 100; l'énergie, 60.7 p. 100, et les autres frais et bénéfices non spécifiés, 128.7 p. 100. Si nous avions des données au sujet de l'écart des prix établis par les revendeurs, tous les chiffres susmentionnés seraient peut-être réduits; mais les salaires accuseraient encore le plus faible pourcentage d'augmentation.

On peut analyser ces chiffres d'une autre manière, en utilisant les données du tableau 1. De 1947 à 1958, comme il est indiqué ci-dessus, la valeur de vente brute de la production a augmenté de 56.3 p. 100. Si nous soustrayons la valeur de la matière première, du combustible et de l'électricité, nous obtenons la valeur ajoutée par cette industrie de fabrication.

Cette «valeur ajoutée» a augmenté de presque 59 p. 100, tandis que le total versé en salaires n'a augmenté que de 31 p. 100. En 1947, les salaires représentaient 68 p. 100 de la valeur ajoutée; en 1958, ce pourcentage était descendu à 56. En 1947, pour chaque dollar versé en salaire, le fabricant a obtenu en retour $1.47 en valeur ajoutée; en 1958, pour chaque dollar versé en salaire, il a obtenu $1.77 sous forme de valeur ajoutée. Faisons une autre comparaison. La moyenne des gains horaires des ouvriers accuse une augmentation de 103.2 p. 100; mais la valeur ajoutée par heure-homme accuse une augmentation de 145.1 p. 100. (L'augmentation de 103.2 p. 100 qu'accuse la moyenne des gains horaires dans l'industrie des machines agricoles se compare à une augmentation de 104.5 p. 100 à l'égard de la fabrication des denrées durables et de 106.8 p. 100, dans le cas des denrées de consommation, de 1947 à 1958.)

TABLEAU 4

INDUSTRIE DES MACHINES AGRICOLES:
NOMBRE MOYEN D'EMPLOYÉS,
1947, 1952 et 1958

	Nombre moyen d'employés:		
	Touchant des appointements	Salariés	Total
1947	2,325	13,688	16,013
	Surveillance et bureau	Ouvriers de la fabrication	
1952	3,293	14,753	18,046
1958	2,655	8,356	11,011

Source: BFS: *The Agricultural Implements Industry*, rapports annuels.

Le volume de la production par heure-homme a augmenté de 28.9 p. 100, de 1947 à 1958; cela comprend une hausse de 32.3, de 1947 à 1952, compensée par une baisse de 2.6 p. 100, de 1952 à 1958, alors que le volume de la production a fléchi.

De 1947 à 1958, le nombre des employés touchant des appointements a augmenté de 14.2 p. 100 et le nombre des salariés a baissé de 39 p. 100. Le

total des heures-homme (pour les salariés) accuse une baisse de 35.3 p. 100.

Prix et frais en salaires: 1947-1952

Les frais susmentionnés suffisent, croyons-nous, à démontrer qu'au cours de toute la période écoulée depuis 1947, les salaires des ouvriers n'ont contribué que très peu à l'augmentation des prix dans l'industrie des machines agricoles. Cependant, c'est encore plus manifeste si nous examinons séparément la période écoulée de 1947 à 1952. On pourra croire que c'est remonter bien loin en arrière; mais c'est au cours de cette période que la plus grande partie de l'augmentation des prix d'après-guerre s'est produite: 54.7 p. 100, de 1947 à 1952, comparativement à 27.1 p. 100, de 1952 à 1959. En outre, comme nous l'avons indiqué plus haut, l'effet des salaires sur les frais globaux est obscurci après 1952, parce qu'une grande partie de l'augmentation des salaires par article produit vient de ce que la production était à la baisse, plutôt qu'à toute augmentation du taux réel des salaires.

Le tableau 5 indique les données présentées de la même manière que dans le tableau 3, mais pour la période 1947-1952 seulement.

TABLEAU 5

L'INDUSTRIE DES MACHINES AGRICOLES:
VARIATIONS DANS LE PRIX DE REVIENT PAR ARTICLE PRODUIT ET DANS LA RÉPARTITION DU DOLLAR OBTENU DE LA VENTE,
1947-1952[1]

	Répartition du dollar obtenu de la vente: 1947	Coût par article produit: 1952 en % de 1947	Répartition du dollar obtenu de la vente: 1958 (1947=100)	Répartition de la hausse des prix 1947-1952
	a)	*b*)	*c*) — *a*) × *b*)	*d*) — *c*) — *a*)
Salaires	29.1¢	128.6%	37.4¢	8.3¢
Appointements	5.9¢	162.6	9.6¢	3.7¢
Matériel	55.7¢	148.3	82.6¢	26.9¢
Combustible et électricité	1.6¢	99.8	1.6¢	0
Frais et bénéfices non spécifiés	7.7¢	304.8	23.5¢	15.8¢
Total du prix de revient	100.0¢	154.7%	154.7¢	54.7¢

[1]En supposant que la marge de bénéfice du revendeur ou concessionnaire n'a pas varié.

SOURCE: Les données des tableaux 1 et 2.

Comme le tableau l'indique, le prix d'un article qui a coûté $1, en 1947, a augmenté à $1.547, en 1952. Sur cette augmentation de 54.7c. on ne peut attribuer que 8.3c. aux salaires, 3.7c. aux appointements, 26.9c. au matériel et 15.8c. aux frais et bénéfices non spécifiés.

Si nous nous reportons de nouveau aux tableaux 1 et 2, nous constatons que, de 1947 à 1952, la valeur brute de la production accuse une augmentation de 130.1 p. 100, attribuable à une hausse des prix de 54.7 p. 100 qui est accompagnée d'une augmentation de 48.7 p. 100 dans le volume de la production. Cependant, bien que la valeur de la production ait augmenté de 130.1 p. 100, les frais globaux en salaires n'ont augmenté que de 91.3 p. 100, et la partie du dollar obtenu de la vente que représentent les salaires a fléchi de 29.1c. à 24.1c.

Comparativement les frais et les bénéfices non spécifiés accusent une hausse de 353.8 p. 100 dans le total annuel et de 204.8 p. 100 par article produit. Cette catégorie de frais résiduels a doublé sa part du dollar obtenu de la vente; elle est passée de 7.7c., en 1947, à 15.2c., en 1952.

Les chiffres du Bureau fédéral de la statistique ne séparent pas les bénéfices des sociétés des frais «non spécifiés». Mais le ministère du Revenu national, dans sa publication *Statistique de l'impôt* indique non seulement les bénéfices des sociétés de machines agricoles, mais fournit aussi des données qui nous permettent de calculer la valeur nette, ou la valeur des titres des actionnaires de ces sociétés. Les sociétés comprises ne sont probablement pas exactement les mêmes que celles que visent les chiffres du BFS; mais on trouve vraisemblablement les principales sociétés dans les deux listes.

Les chiffres du Revenu national indiquent que les bénéfices des sociétés sont passés d'un peu moins de 17 millions de dollars, en 1947, à plus de 40 millions de dollars, en 1952. Ce qui est encore plus significatif, ces chiffres représentent une augmentation du rendement sur les actions de 16.9 p. 100, en 1947, à 25.7 p. 100, en 1952, même si les chiffres de 1947 ne comprennent par les sociétés qui ont perdu de l'argent, tandis que les chiffres de 1952 les comprennent.

Il est évident qu'au cours de cette période, la hausse des prix n'a pas été occasionnée par le coût de la main-d'œuvre, mais plutôt par l'accroissement de la demande, ce qui a permis aux sociétés d'augmenter à la fois leurs prix et leurs bénéfices.

Lorsque la demande s'accroît plus rapidement que l'offre, les prix augmentent, même lorsque les frais de production demeurent relativement stables. L'augmentation du coût de production suit l'augmentation des prix. De 1947 à 1952, les prix des machines agricoles ont accusé une augmentation de 54.7 p. 100 en réponse à un accroissement prononcé et rapide de la demande, tant sur le marché domestique que sur les marchés étrangers.

Prix et coût des salaires: 1952-1958

Au cours de la période allant de 1952 à 1958, la valeur brute de la production a baissé de 32.1 p. 100. Les prix ont augmenté de 21.1 p. 100, en dépit d'une baisse de 43.9 p. 100 dans le volume de la production et en partie à cause de cette baisse.

L'inflation des prix au cours de cette période a certainement été bien différente de celle de la période antérieure. De 1947 à 1952, la demande de machines agricoles a augmenté de façon plus marquée et plus rapide que l'offre. La tendance à la hausse des prix était surtout attribuable à la forte demande. Les producteurs exigeaient plus, parce qu'ils pouvaient obtenir davantage, et les cultivateurs pouvaient payer plus, parce que leur revenu en espèces était plus élevé. Après 1952, la demande a fléchi, mais l'offre a diminué encore davantage, et les prix ont continué d'augmenter; ils étaient de 21.1 p. 100 plus élevés en 1958. Cette augmentation est beaucoup moins considérable que la hausse de 54.7 p. 100 qui s'est produite de 1947 à 1952, mais elle est plus étonnante, étant donné le fléchissement de la demande et l'accroissement de la capacité de production. La réduction du revenu en espèces de la ferme et la hausse des prix des machines agricoles sont probablement les principales causes de la diminution de la production des machines agricoles. La restriction de la production à des niveaux inférieurs aux niveaux d'efficacité optimum font augmenter le coût de production. Si, en 1958, on avait maintenu le volume de la production à un taux plus élevé de capacité d'exploitation, le rendement par heure-homme aurait probablement été plus élevé et les frais en salaires auraient été plus bas par unité de production.

Comme le volume de la production a baissé de 43.9 p. 100, il est fort étonnant que les frais en salaires de chaque unité n'aient pas augmenté plus de 22.6 p. 100. La moyenne des gains horaires accuse une augmentation de 19.4 p. 100, de 1952 à 1958, comparativement à l'augmentation de 70.2 p. 100, de 1947 à 1952. Cependant, le rendement en valeur ajoutée par heure-homme accuse une augmentation de 41.6 p. 100. En 1952, les salaires représentaient 67 p. 100 de la valeur ajoutée; en 1958, cette part était descendue à 56 p. 100.

L'augmentation de 22.6 p. 100 dans le coût en salaire de chaque unité équivaut à une augmentation de 5.4 p. 100 dans les prix. Ainsi, même si les frais en salaires n'avaient pas varié depuis 1952, les prix seraient encore d'au moins 15.7 p. 100 plus élevés (au lieu de 21.1 p. 100) en 1958, à cause de la hausse des autres frais.

Ce que révèlent les indices de prix

Cependant, le rapport entre les salaires payés aux ouvriers de l'industrie des machines agricoles du Canada et les prix que les cultivateurs canadiens paient leurs machines agricoles est, à notre avis, d'importance secondaire. Cette déclaration étonnante s'explique du fait que la plus forte partie des instruments aratoires utilisés au Canada est importée (surtout parce qu'on fabrique si peu de tracteurs chez nous), tandis que nous exportons plus de la moitié de la production canadienne. En conséquence, le cultivateur canadien est réellement plus intéressé à la question des prix des machines agricoles fabriquées aux États-Unis qu'aux prix des machines agricoles canadiennes. Nous croyons donc que votre Comité pourrait s'enquérir du rapport qu'il y a entre les prix auxquels ces machines sont importées des États-Unis au Canada, ou des prix des machines agricoles canadiennes à la fabrique, et le prix auquel on les vend au cultivateur canadien. Il y a fortement lieu de croire que, ces dernières années, une bonne partie de l'augmentation du prix exigé du cultivateur canadien est attribuable à une augmentation des frais de distribution.

Nous disposons de trois indices de prix des machines agricoles pour la période allant de 1947 à 1959, et un quatrième indice pour une période plus courte.

Le premier est l'indice des prix des machines agricoles, qui est lui-même une partie de l'indice des prix de l'outillage et des matières utilisés par les cultivateurs, qui de son côté est une partie de l'indice des prix des denrées et des services utilisés par les cultivateurs. Ces données paraissent dans *Price Index of Commodities and Services Used by Farmers,* que le Bureau fédéral de la statistique publie trois fois par année. L'indice des prix des machines agricoles est, naturellement, un indice des prix de détail exigés des cultivateurs. Il est fondé sur le prix marqué des concessionnaires et, en conséquence, il ne tient pas compte des rabais ou allocations d'échange que les revendeurs peuvent accorder aux cultivateurs.

On nous apprend que ces rabais et allocations ont été accordés de plus en plus fréquemment ces dernières années. S'il en est ainsi, l'augmentation réelle exigée du cultivateur n'a pas été aussi considérable que l'indice le démontre. Nous sommes d'avis que le Comité pourrait peut-être étudier cet aspect de la question.

Le second indice est l'indice des prix des machines agricoles à l'importation. Il s'agit ici de l'indice des prix de gros des machines agricoles aux États-Unis, revisés d'après le taux du change. Cet indice est établi d'après les prix f. à b. fabrique; il ne comprend donc pas les frais de transport et autres frais que renfermeraient les prix des machines importées cotés de notre côté de la frontière.

Le troisième indice est l'indice des prix à l'exportation.

Nous n'avons pas besoin de nous occuper particulièrement de ce troisième indice. Votre Comité n'a pas à s'inquiéter de ce que le cultivateur des États-Unis paye les machines agricoles canadiennes, et de toute façon n'y pourrait

pas grand-chose. Cependant, il est intéressant de noter que l'indice des prix à l'exportation, qui, naturellement, sont des prix de gros, révèle un degré d'augmentation presque semblable à celui de l'indice des prix de détail au pays pendant toute la période écoulée de 1947 à 1959. En 1956, par exemple, l'indice des prix à l'exportation, d'après la base de 1947 = 100, s'établissait à 166.6, et l'indice des prix de détail au pays était de 165.8. En 1957, les chiffres correspondants étaient de 178.1 et de 177.2. En 1958, ils étaient de 188.3 et de 187.4. En 1959, ils étaient de 197.8 et de 196.7. Il est réellement étonnant de constater que la hausse des prix de détail au pays, qui sont en somme des prix à l'importation, corresponde si étroitement à celle des prix de gros à l'exportation.

Notre étonnement s'accroît lorsque nous comparons la marche des prix de détail au pays avec celle des prix de gros à l'importation. Au cours des premières années après 1947, le rapport entre ces prix était assez étroit; mais en 1951, l'écart entre eux s'élargit considérablement et davantage en 1952; il est resté ainsi depuis. En 1956, par exemple, l'indice des prix à l'importation s'établissait à 136.3, d'après la base 1947=100, tandis que l'indice des prix de détail au pays était de 165.8. En 1957, les chiffres correspondants étaient de 138.3 et de 177.2. En 1958, ils étaient de 146.4 et de 187.4. En 1959, ils étaient de 149.9 et de 196.7.

Autrement dit, les prix de détail des instruments aratoires semblent avoir augmenté deux fois plus vite que les prix de gros des machines agricoles importées qui constituent la plus grande partie des ventes au détail. De 1947 à 1959, les prix à l'importation ont augmenté de 49.9 p. 100, tandis que les prix de détail ont augmenté de 96.7 p. 100.

Une autre preuve intéressante nous est fournie par l'indice des prix de vente de l'industrie des machines agricoles que le BFS a rendu public il y a quelques semaines pour les années allant de 1956 à 1959. C'est l'indice des prix de vente des fabricants canadiens, et nous l'aurions utilisé à la place de l'indice des prix de détail dans notre analyse antérieure, mais il n'existe pas à l'égard des années antérieures à 1956.

Ce nouvel indice montre que, de 1956 à 1959, les prix de vente des fabricants canadiens de machines agricoles ont augmenté de 10.1 p. 100. Au cours de la même période, les prix de détail aux cultivateurs canadiens accusent une augmentation de 18.6 p. 100, cependant.

Pour fins de commodité, le tableau 6 montre les trois indices de cette période, d'après la base 1956=100.

TABLEAU 6

INDICES DES PRIX DE VENTE DES FABRICANTS, DES PRIX À L'IMPORTATION ET DES PRIX DE DÉTAIL, DES MACHINES AGRICOLES, 1956-1959
(1956=100.0)

Année	Prix de vente fabricants	Prix à l'importation	Prix de détail
1956	100.0	100.0	100.0
1957	103.8	101.5	106.9
1958	108.2	107.4	113.0
1959	110.1	110.0	118.6

Source: Bureau fédéral de la statistique.

Autrement dit, les prix des machines de fabrication canadienne ont augmenté de 10.1 p. 100 à l'usine, et les prix des machines importées ont accusé une augmentation de 10.0 p. 100 à la frontière; mais les prix que les cultivateurs canadiens ont payé ces machines ont apparemment augmenté de 18.6 p. 100.

Nous doutons que les frais de transport aient augmenté assez pour justifier plus qu'une fraction de cette différence.

Ces comparaisons ne démontrent pas qu'il existe un écart de prix de cette importance, étant donné que les diagrammes quant au contenu et à l'évaluation dans le cas des trois indices peuvent être bien différents. Elles ne démontrent pas non plus que les revendeurs réalisent des bénéfices excessifs, ni que le système de distribution est inefficace. Comme nous l'avons indiqué plus tôt, l'indice des prix de détail ne tient pas compte des rabais ni des allocations de reprise, qui peuvent bien avoir augmenté sous la poussée de la concurrence. Cela voudrait dire, naturellement, que les vendeurs ont simplement augmenté leur marge de bénéfice pour compenser les rabais ou allocations de reprise plus considérables accordées, de sorte que les cultivateurs qui croyaient avoir conclu d'excellents marchés peuvent en réalité ne pas avoir obtenu d'aubaines. Cette pratique n'est peut-être pas très conforme à l'éthique, mais il est reconnu qu'elle existe dans d'autres industries également.

L'un de ces facteurs ou tous peuvent expliquer l'écart considérable entre les prix des fabricants et les prix à l'importation, d'une part, et les prix de détail, de l'autre. Mais cet écart existe, et il laisse supposer que le mercantilisme, ou un système de distribution inefficace ou d'autres causes peuvent avoir fait monter constamment la marge de bénéfice des concessionnaires, et c'est peut-être une raison importante pour laquelle les cultivateurs paient leurs machines agricoles plus cher qu'ils ne le devraient. A tout événement, il semblerait que votre Comité aurait parfaitement raison d'étudier cet aspect de la question.

Vous constaterez, messieurs, que ce qui nous préoccupe le plus est qu'on répète sans cesse dans les journaux, à la radio et dans les autres moyens d'expression publique, sans parler de ceux qui apparemment ne sont pas au courant des faits—que la hausse du coût des machines agricoles est surtout attribuable aux méchants syndicats qui exigent continuellement des augmentations de salaires. Nous avons essayé de démontrer ici que d'autres facteurs que les salaires contribuent à l'augmentation des prix et que ce Comité de la Chambre des communes pourrait les étudier. Nous avons consacré beaucoup de travail à la préparation de notre mémoire et l'avons fondé sur les chiffres du Bureau fédéral de la statistique. Nous espérons que vous l'étudierez attentivement et que notre contribution à vos travaux en vaudra la peine.

Le PRÉSIDENT: Nous pouvons passer à l'interrogatoire maintenant.

M. HORNER (*Acadia*): Ma première question, monsieur le président, a trait au tableau 1, à la page 3. Je constate que, pour l'année 1958, vous avez ajouté à la valeur de vente brute de la production à la valeur des stocks, qui est de $6,625,161. Est-ce qu'on a ajouté ces stocks à 1952, ainsi qu'à 1947?

M. CARL COBURN (*directeur adjoint du service des recherches, «United Automobile Workers», Windsor*): Je ne crois pas que le Bureau fédéral de la statistique établisse ses chiffres de cette manière, et ce n'est que quelque temps après 1952 qu'il a adopté la méthode qui consiste à reviser ses chiffres en tenant compte des stocks.

M. HORNER (*Acadia*): Je ferai observer au Comité que j'ai ici la publication du Bureau fédéral de la statistique intitulée *Agricultural Implements Industry*, pour 1958. Dans cette publication de 1958, on n'a rien ajouté pour les stocks. Le total brut est de 143 millions de dollars, et plus bas on tient compte des stocks. Je vois où l'on a pris ces 6 millions de dollars. Voici où je veux en venir. On n'a pas parlé des stocks en 1952, bien qu'il en soit fait mention dans *Agricultural Implements Industry* de 1952. Il y est également fait mention pour cette année-là, de stocks valant plus de 5 millions de dollars, d'après des données contenues dans cette publication, *Agricultural Implements Industry* de 1952. Les membres reconnaîtront, j'espère, qu'il vaudrait mieux comparer les

trois années; on devrait les laisser de côté pour toutes les trois années. Êtes-vous de cet avis?

M. COBURN: Je crois qu'il serait bon de procéder ainsi. Les chiffres à notre disposition ne semblaient pas se présenter de cette manière. Nous nous sommes peut-être trompés en faisant nos calculs.

M. HORNER (*Acadia*): En lisant cette publication, je constate que les chiffres y sont indiqués bien clairement. On ne parle pas des stocks, à moins qu'on ne veuille le faire. Je désire faire observer au Comité qu'en ne comprenant pas les stocks dans les chiffres de l'année 1958, en calculant les pourcentages de la valeur de vente brute de la production et en employant le chiffre de 133 millions de dollars au lieu de 139 millions de dollars, comme vous le verrez au bas de ce tableau, le pourcentage des salaires est de 25.64 plutôt que de 24.4 p. 100. Le pourcentage des appointements est de 9.91 plutôt que de 9.4. Le pourcentage du matériel est de 58.03 plutôt que de 55.3; le pourcentage du combustible et de l'électricité est de 14.7 plutôt que de 14, et celui qui est important—j'insiste à ce sujet, le pourcentage des autres frais et bénéfices est de 4.95 plutôt que de 9.5 p. 100. C'est ici la partie importante; les autres frais et bénéfices, en laissant de côté la valeur des stocks, accusent un pourcentage d'environ 3½ points moins élevé. Pour vérifier mes chiffres et mes calculs dans le mémoire de la Saskatchewan, à l'arrière,—je ne sais trop si les membres l'ont examiné—on a calculé les bénéfices bruts en utilisant les chiffres que le Bureau fédéral de la statistique a publiés dans *Agricultural Implements Industry*. On a calculé les divers bénéfices, en laissant de côté les stocks, j'imagine, et, pour l'année 1958, les bénéfices bruts d'exploitation sont exprimés sous forme de pourcentage de la valeur de vente brute. Je tire ces renseignements de la page 681 (*version anglaise*) du compte rendu des délibérations du Comité. On a établi le pourcentage à 4.9 p. 100 plutôt qu'à 9.5 p. 100 pour l'année 1958. Cela confirme le chiffre de 4.95 que j'ai obtenu, Je l'ai établi à une décimale de plus. Cela change entièrement l'aspect de la question.

M. COBURN: Monsieur Horner, si vous laissez de côté l'augmentation au titre des stocks, vous obtenez, comme vous l'avez dit, une valeur beaucoup moins élevée pour les autres frais et bénéfices simplement parce que vous ne tenez pas compte de la valeur des stocks que les fabricants ont dans leurs établissements. Il s'agit certainement de choses qu'ils ont produites et qu'ils avaient en main; c'était une partie de leurs biens et il fallait en tenir compte. S'il avait été possible de présenter les chiffres des trois années en y comprenant la valeur des stocks, on l'aurait fait; mais les chiffres n'étaient pas disponibles. Nous avons jugé qu'il ne conviendrait pas de présenter des chiffres qui n'exposeraient qu'une partie de la situation, alors que le Bureau fédéral de la statistique pouvait nous présenter des chiffres pour l'année en cause qui nous exposaient la situation au complet.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai simplement demandé s'il ne vaudrait pas mieux les présenter tous d'une manière ou de l'autre?

M. COBURN: Il vaut mieux prendre les chiffres les plus exacts.

M. HORNER (*Acadia*): En lisant les données de 1952 au sujet de l'industrie agricole, page 1,... Il s'agit d'une publication du Bureau fédéral de la statistique que j'ai obtenue à la bibliothèque du Parlement. A tout événement, je l'ai ici et voici ce que je désire citer:

Valeur des stocks ouvrés...

Il s'agit de l'année 1952, et je soutiens que vous ne l'avez pas comprise dans 1952. Vous ne l'avez pas comprise dans 1947 non plus, à ma connaissance, de sorte que je pense que vous n'auriez pas dû la comprendre dans 1958. C'est tout ce que je dis. Je continue la citation:

La valeur des stocks à la fin de 1951...

Au commencement de 1952, j'imagine.

... s'établissait à $6,156,000; à la fin de 1952, elle était de $11,392,000.

Ici encore l'augmentation de la valeur des stocks est de plus de 5 millions de dollars, environ $5,200,000. On n'a pas ajouté ce montant aux 205 millions de dollars dans la valeur de vente brute indiquée dans votre tableau; mais ces chiffres étaient disponibles, car je les ai obtenus à la bibliothèque; un pourcentage n'est qu'une comparaison. C'est tout ce que je dis. Je ne dis pas que les bénéfices ont diminué ou augmenté; mais je soutiens qu'en établissant une comparaison entre les trois différentes années, on devrait utiliser des données semblables.

M. COBURN: Je reconnais que nous aurions mieux fait de comprendre la valeur des stocks de 1952. Je ne sais trop comment il se fait que nous l'ayons oublié, mais il en est ainsi. Vous auriez obtenu ainsi une augmentation de la valeur ajoutée par le manufacturier à 210 millions de dollars au lieu de 205 millions. Non, je m'excuse, la valeur de vente brute de la production et la valeur ajoutée par le fabricant auraient atteint environ 79 millions de dollars, et les pourcentages auraient varié en conséquence.

M. HORNER (*Acadia*): Je reconnais qu'on aurait dû les comprendre, mais je n'ai pas réussi à trouver le chiffre des stocks de 1947 dans les données du BFS. On ne les donne pas pour 1947. En conséquence, si l'on doit s'en servir pour 1947, je dirais qu'on n'aurait pas dû les laisser de côté entièrement. Vous vous servez des chiffres de 1947 comme base.

M. COBURN: Les données statistiques vous posent ce problème constamment. Le Bureau fédéral de la statistique et les autres services dans cette sphère ne cessent de reviser et d'améliorer leurs méthodes. Lorsque cette revision consiste à fournir des chiffres plus exacts, il me semble qu'il ne serait pas logique de les déformer délibérément de manière à les rendre moins exacts, simplement afin de pouvoir les comparer à ceux d'une année antérieure.

M. HORNER (*Acadia*): Si vous établissez une comparaison avec cette année antérieure, vous devriez utiliser des données semblables. C'est tout ce que je dis. N'êtes-vous pas de cet avis?

M. COBURN: Je reconnais que c'est logique de façon générale.

M. HORNER (*Acadia*): Très bien. Pour la présente comparaison, si la valeur des stocks n'est pas donnée pour 1947, elle l'est pour 1952 et n'est pas utilisée; il n'est donc pas logique que, pour les fins de la présente comparaison, elle soit comprise avec les données de 1958.

M. COBURN: Excepté qu'en ne la comprenant pas, les chiffres sont simplement moins exacts dans cette mesure.

M. HORNER (*Acadia*): Mais si vous comprenez la valeur des stocks en tirant une conclusion à l'égard des chiffres où elle est utilisé, vos chiffres sont également inexacts. Vous ne comparez pas des choses semblables.

M. COBURN: Vous comparez des chiffres aussi semblables que vous pouvez les obtenir.

M. HORNER (*Acadia*): Non, vous ne comparez pas des chiffres aussi semblables que vous pouvez en obtenir. Votre comparaison est tout à l'opposée.

M. KINDT: Il est évident que cette déclaration renferme du parti pris et que le Comité devrait rejeter ce tableau dans son étude. On ne saurait comparer des choses à moins qu'elles ne soient semblables. Lorsqu'on compile des chiffres d'après des bases différentes, on ne saurait comparer les résultats définitifs quand on les exprime en pourcentages.

M. COBURN: Tout ce que je puis dire, c'est que si vous rejetez tous ces chiffres parce que le Bureau fédéral de la statistique a apporté des changements à sa manière de calculer, à la manière exacte de présenter ses données, alors il ne vous reste aucun chiffre.

M. NASSERDEN: C'est exactement ce que le Comité pense, je crois. Nous n'avons aucun chiffre à ce sujet. Nous n'avons pas de véritable comparaison; s'il en est ainsi, ces chiffres ne servent aucune fin utile.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne crois pas qu'il faille rejeter le tableau. J'ai donné lecture de mes calculs et si ces messieurs désirent les vérifier durant l'intervalle qui s'écoulera entre la présente séance et la prochaine (je crois que c'est possible), ils pourront peut-être nous soumettre une meilleure comparaison entre les années 1947 et 1948, en comparant l'année 1958 sans y ajouter cette valeur des stocks. Je crois qu'on modifierait quelques chiffres en expliquant le tableau. Par exemple, à la page 5, au sujet des frais et bénéfices non spécifiés, qu'on montre comme étant passés de 7.7c. à 9.5c., ils baisseraient de 7.7c. à 4.95c., d'après mes chiffres. Il en résulterait des changements un peu partout dans le tableau. Ces messieurs se sont donné beaucoup de mal pour préparer ce tableau et nous le présenter; et je ne voudrais pas qu'on le rejette complètement.

M. COBURN: J'aimerais vous faire observer que ce que nous voulons surtout établir au moyen du tableau 1, c'est le pourcentage de la valeur de vente brute de la production que les salaires représentent. Comme M. Horner l'a dit, ce changement serait peu considérable, de 24.4 à 25.64. Ce changement est relativement peu important et il maintient le rapport qu'il y a dans les salaires entre 1947 et 1958; il n'en reste pas moins vrai que les salaires ont baissé sensiblement en tant que proportion de l'ensemble des frais. Même si les chiffres sont légèrement changés, le point fondamental reste le même.

M. HORNER (*Acadia*): Le matériel accuse la plus forte hausse de 1955 à 1958, de façon générale.

M. BOULANGER (*interprétation*): Il me semble que M. Horner a raison, parce que, si nous rejetons le tableau 1, il faudra probablement modifier les chiffres qu'on donne par la suite dans le mémoire. Je crois que j'ai raison de demander qu'on revise ce tableau de manière que les chiffres du mémoire soient uniformes partout.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Coburn, pendant la suspension de la séance, avant que nous nous réunissions de nouveau cet après-midi, pourriez-vous reviser ce tableau, en utilisant les chiffres cités par M. Horner, de manière à obtenir une comparaison appropriée?

M. COBURN: Je pourrais examiner ces chiffres. J'imagine que je peux obtenir les données statistiques de la bibliothèque du Parlement. Cependant, je suis d'avis que, si cela est fait, la comparaison sera beaucoup moins exacte.

M. HORNER (*Acadia*): Elle sera plus exacte.

M. COBURN: C'est une question d'interprétation.

M. KORCHINSKI: A la page 6, vous avez un autre tableau qui se rapporte au tableau 1. Vous multipliez *a*) par *b*), c'est-à-dire 29.1c. multiplié par 157.6 p. 100 ce qui vous donne 45.8c. Si vous appliquez le bon rapport à la distribution, votre résultat définitif sera différent ici encore. En conséquence, tout le mémoire se trouve faussé en réalité. Si vous l'examinez attentivement, vous y trouverez peut-être d'autres exemples de ce genre. Une page se rattache à la suivante. Si vous constatez qu'il y a des inexactitudes dans le premier tableau, je ne sais trop comment il faudra apprécier le reste.

M. COBURN: Je suis d'avis qu'on faussera davantage les chiffres.

M. KORCHINSKI: Je soutiens qu'ils le seront.

M. MANDZIUK: Ne le sont-ils pas déjà?

M. COBURN: L'augmentation dans la valeur des stocks représente des denrées qu'on a produites. Les stocks représentent une valeur accrue, qui est entre les mains du fabricant. Si vous dites que vous n'en tiendrez pas compte, que vous allez prétendre qu'il n'a pas fabriqué ces marchandises, vous faussez les chiffres. Il est bien vrai qu'il a fallu le faire au sujet de 1947, parce que les données du BFS ne renferment pas ce renseignement. Cependant, il me semble que cela ne vous justifie pas de procéder ainsi à l'égard des années où ces renseignements sont disponibles. Je serai heureux d'apporter une rectification au sujet de 1952, où apparemment ces renseignements sont disponibles.

M. HORNER (*Acadia*): Si vous vous servez de l'année 1947 comme base—et vous vous servez de 1947 comme base dans le tableau 2—et si, dans le tableau 2, vous vous servez des chiffres que vous avez présentés dans le tableau 1 et, comme il n'existe pas de données au sujet des stocks de 1947, tout ce que je puis dire, c'est que la valeur des stocks devrait rester relativement constante. L'accroissement des stocks devrait rester relativement constant: en 1952, la valeur accuse une augmentation de 5 millions de dollars et, en 1958, de 6 millions de dollars. Ainsi, un chiffre qui reste relativement constant pourrait très facilement être omis, surtout dans une comparaison. Nous ne cherchons pas à déterminer le chiffre exact des bénéfices, ni le montant exact des frais de main-d'œuvre. Nous cherchons simplement à établir une comparaison.

M. COBURN: En omettant valeur des stocks, partout, vous abaissez le chiffre des bénéfices du montant global de ces stocks, parce que vous prétendez que c'est une chose que l'employeur ne possède pas.

M. HORNER (*Acadia*): Je conviens qu'en omettant les stocks, on réduit le pourcentage des bénéfices; mais il serait réduit dans tous les cas, vraisemblablement, dans la même proportion; ainsi nous pouvons dire que le chiffre des bénéfices...

M. COBURN: Pas nécessairement. Je ne sais pas ce qui est arrivé chaque année dans le cas des stocks; mais c'est un fait généralement reconnu, je crois, que les stocks augmentent certaines années et diminuent certaines autres. On ne peut supposer que la valeur des stocks accusera la même augmentation tous les ans. Si vous pouviez le supposer et dire simplement que vous allez l'omettre, alors vous diriez que vous allez retrancher 5 millions de dollars des bénéfices de cette industrie tous les ans, et que vous n'en tiendrez pas compte.

M. HORNER (*Acadia*): Tout ce que je dis, c'est que vous vous servez de l'année 1947 comme base. A ma connaissance, il n'existe pas de données au sujet de la valeur des stocks pour 1947; apparemment, vous n'avez pas pu en trouver non plus. Ces données existent pour 1952, mais vous ne les avez pas utilisées. Elles existent pour 1958 et vous les avez utilisées. Je dis simplement que vous auriez dû vous servir de la valeur des stocks dans tous les cas, ou ne pas vous en servir du tout. Ces données n'existant pas pour l'année de base que vous avez choisie, vous n'auriez donc pas dû vous en servir pour les deux autres années. C'est tout.

M. COBURN: Je suis d'avis que le BFS a compris le chiffre des stocks dès qu'il l'a pu, parce qu'il s'est rendu compte que les données étaient beaucoup moins satisfaisantes sans ce chiffre.

M. HORNER (*Acadia*): Je désire faire observer au Comité, monsieur le président, que dans *Agricultural Implements Industry* de 1958, catalogue 42-202, page 6, le tableau 1 donne les principaux chiffres concernant l'industrie des machines agricoles, et le tableau 2, à la même page, est entièrement différent; il indique les stocks de matières premières et d'articles fabriqués

pour les diverses provinces du Canada, et le total pour le début et la fin de l'année 1958. En conséquence, je pense que la valeur des stocks est un chiffre ajouté aux données du Bureau fédéral de la statistique pour l'année 1958. Elle ne se trouve pas dans le tableau original qui indique la valeur de vente brute de la production dans le tableau 1 des chiffres du Bureau.

M. W. S. Cleve KIDD (*directeur du service des recherches, «United Steelworkers of America»*): En ce moment, nous différons d'opinion sur une question d'interprétation, mais il nous faudra reviser ce tableau. Il me semble—je n'ai pas participé à la préparation du premier—que les chiffres de 1947, qui représentent la valeur de vente brute de la production, peuvent bien comprendre la valeur des stocks. Un nouvel examen nous dira s'il en est ainsi; si cela était, ce serait donc que nos premiers calculs étaient exacts. Il y a une différence entre la valeur de la production et la valeur des expéditions de la fabrique. Il se peut fort bien, comme le BFS le constate, que ces chiffres comprennent les expéditions de la fabrique, plus les stocks. On les comprend probablement dans les chiffres roginaux, ou la valeur originale globale de la production.

M. SLOGAN: Je crois que notre difficulté vient de ce qu'on a modifié l'indice du Bureau fédéral de la statistique (en 1949, sauf erreur); lorsque nous examinons d'autres chiffres d'ordinaire la comparaison porte sur la période de 1949 à 1960. En remontant plus loin que 1949, on compare deux séries de chiffres entièrement différentes. A la pages 1, on prend la période 1935-1939 = 100 comme base; mais je crois qu'on a revisé ce chiffre en 1949. En conséquence, je crois que toutes ces comparaisons sont quelque peu faussées. Certains mémoires nous ont appris que de 1949 à 1960—et divers mémoires l'ont corroboré—le pourcentage des bénéfices réalisés par l'industrie des machines agricoles a été en moyenne de 3 p. 100. Si l'on soustrait les frais non spécifiés de la colonne des bénéfices, on constate que ce chiffre est exact. A mon avis, ce mémoire cherche à nous leurrer, et je propose que nous ajournions jusqu'à ce que nous puissions établir une bonne comparaison pour la période de 1949 à 1960. Si l'on remonte plus loin que 1949, on s'expose à des difficultés, parce que la base de l'indice est changée; tout ce que nous pouvons faire est de déceler les lacunes dans les chiffres. Je ne crois pas qu'ils soient le moindrement exacts.

M. COBURN: La valeur des comparaisons ne souffre pas de ce qu'on a appliqué la base des indices à 1949 au lieu de la maintenir à 1935-1939.

M. SLOGAN: Oui, parce qu'on se sert d'éléments différents comme base de l'indice.

M. COBURN: Oui, mais le Bureau fédéral de la statistique a apporté toutes les rectifications nécessaires pour permettre de grouper ces choses. Si l'on ne remonte qu'à 1949, il en résultera que l'on omettra deux des années où l'industrie des machines agricoles a réalisé quelques-uns de ses bénéfices les plus élevés.

M. SLOGAN: N'est-ce pas ce que vous faites? Vous prenez la période de 1947 à 1952. Cette période de revision se trouve au beau milieu de cette période, de sorte qu'elle vous donne une bonne idée de ce qui s'est passé de 1947 à 1952. Cependant, nous nous intéressons davantage à ce qui se passe en 1961. Il nous faut établir des comparaisons avec le passé afin d'obtenir une idée réelle de la situation; mais le genre de comparaisons que vous faites ici est de nature à nous induire complètement en erreur.

M. COBURN: Le fait est que tous les chiffres indiquent que, de 1947 à 1952, les prix des machines agricoles ont aumenté considérablement. C'est durant cette période que la principale augmentation a eu lieu. La hausse des prix entre ces deux années a été d'environ deux fois ce que toutes les autres augmentations

ont été depuis, exprimées en pourcentages. Si l'on ne remonte pas plus loin que 1949, on laisse de côté une grande partie de la période au cours de laquelle le phénomène qui vous intéresse s'est produit.

M. SLOGAN: Je pense toujours que, comme 1949 tombe au beau milieu de la période 1947-1952, la comparaison de ce fait est beaucoup plus au point que si l'on comparait simplement 1960 ou 1958 à 1947, parce que, si l'on veut faire cette comparaison, il faudra recourir aux services d'une foule de statisticiens qui devront consacrer beaucoup de temps à mettre en corrélation les chiffres utilisés.

M. COBURN: Vous ne vous renseignerez pas en laissant de côté une partie des renseignements à votre disposition.

M. SLOGAN: Pourriez-vous me dire quand la régie des prix a pris fin?

M. COBURN: En 1946, je crois.

M. SLOGAN: Vous trouverez peut-être là une partie de votre réponse, si les prix ont augmenté comme ils l'ont fait en 1947.

M. COBURN: Il est certain que la suppression de la régie des prix est une des raisons de l'augmentation des prix.

M. SLOGAN: Cependant, cela ne vous donnerait pas une bonne idée de la situation réelle au cours d'une longue période. Vous ne pourriez en faire une véritable comparaison.

M. BURT: Nous désirions savoir ce qui est arrivé aux prix à un moment où ils ont augmenté plus qu'au cours de toute autre période.

M. SLOGAN: Il en est ainsi si vous représentez la situation sous son véritable jour; mais, évidemment, vous ne le faites pas.

M. BURT: Je crois que nous le faisons, et je ne pense pas que nous devrions modifier notre attitude ou nous retracter. Nous croyons qu'il est bon de se rappeler, au sujet des stocks, qu'il s'agit de biens que le fabricant a en main. Vous pouvez supposer, ou déclarer, que la valeur des stocks n'est pas comprise dans l'un de ces chiffres, mais vous ne sauriez dire si elle l'est ou non.

M. SLOGAN: Il ne faut pas oublier que ce qui nous intéresse, c'est la comparaison des salaires et des bénéfices dans cette industrie; même dans les bénéfices, vous comprenez toute une quantité de bénéfices non spécifiés. Dans le tableau 2, en prenant 1947=100 comme base, vous indiquez que les frais et les bénéfices non spécifiés s'établissent à 453.8, en 1952, et à 190.7, en 1958.

M. COBURN: Ce qui nous intéresse surtout, c'est la comparaison des salaires et des bénéfices. Nous ne connaissons pas les chiffres des bénéfices, et nous ne prétendons pas les connaître. Les autres frais, dans nos chiffres des bénéfices, comprennent certainement d'autres coûts de production, et nous n'avons pas essayé de dire au Comité qu'ils n'en renferment pas. Ce qui nous intéresse surtout, c'est le rapport entre le coût des salaires et le prix de revient global. La modification de la valeur des stocks n'apportera qu'un léger changement dans ce rapport.

M. SLOGAN: Considérons un chiffre du tableau 1, le chiffre de 9.5, en 1958, qui représente les «autres frais et bénéfices». Conviendriez-vous qu'entre 1960 et 1949, la moyenne des bénéfices indiquée dans votre indice, comparée à la valeur des ventes, a été de 2 à 4 p. 100 dans l'industrie des machines agricoles?

M. COBURN: Ces chiffres ne me donnent aucune idée de ce qu'a été la moyenne des bénéfices dans l'industrie des machines agricoles.

M. SLOGAN: Je vous donne les chiffres. Ne le reconnaissez-vous pas?

M. COBURN: Je ne peux ni l'admettre, ni le nier, car je ne sais pas ce qu'ils sont.

M. KORCHINSKI: Monsieur le président, j'aborderai un sujet quelque peu différent. A la page 2, je lis ce qui suit dans le premier paragraphe:

> Ce n'est pas le montant horaire ou hebdomadaire touché par un ouvrier qui influe sur le coût de production et le prix, mais plutôt ce qu'il produit en retour de ce qu'il touche.

J'aimerais beaucoup partager cet avis, si ce n'est qu'à la page 11, le mémoire dit que, de 1952 à 1958, la demande a fléchi. Dans cette même page, je lis également:

> Au cours de la période allant de 1952 à 1958, la valeur brute de la production a baissé de 32.1 p. 100.

Cependant, à la même page, dans le deuxième paragraphe plus bas, vous dites également que la moyenne de gains horaires a augmenté de 19.4 p. 100. Pouvez-vous expliquer pourquoi les gains horaires ont augmenté, alors que la production baissait; mais à la page 2, vous nous dites que ce n'est réellement pas important, que ce n'est qu'un rapport à la production.

M. BURT: Parlez-vous de l'augmentation de 19.4 p. 100 dont il est question dans le dernier paragraphe de la page 11?

M. KORCHINSKI: Oui.

M. BURT: Par rapport à ce que nous disons dans la première phrase du deuxième paragraphe, la valeur brute de la production a fléchi. Toute notre analyse ici porte sur ce genre de rapports. La moyenne des gains horaire a augmenté par rapport à la valeur brute de la production.

M. KORCHINSKI: Oui, mais lorsque la production baissait, pourquoi, je me le demande, les salaires devaient-ils augmenter? Pouvez-vous nous dire pourquoi, dans ce cas, vous désiriez maintenir le rapport? Et pourquoi, lorsque la production est à la baisse, exigez-vous une augmentation de salaire pendant cette même période?

M. COBURN: A cause du coût de la vie.

M. BURT: Le coût de la vie augmente.

M. KORCHINSKI: A la page 3, il y a le tableau 1, et j'aimerais en citer quelques chiffres. Par exemple, vous déclarez qu'en 1947 les salaires s'établissaient à 29.1. Pour les fins de mon raisonnement, je me servirai de votre 24.4; il faudra vérifier s'il est exact ou non. Vous déclarez également que les traitements sont passés de 5.9, en 1947, à 9.4, en 1958. De fait, vous établissez une distinction entre les salaires, parce qu'il y a des salaires horaires, ou hebdomadaires, par opposition aux appointements. Cela veut simplement dire que, dans ce cas, la personne travaille régulièrement. On la paie pour un travail qu'elle accomplit.

M. BURT: Parfaitement.

M. KORCHINSKI: Vous admettrez, j'imagine, que dans le chiffre pour le matériel on comprend les frais de main-d'œuvre aussi. Vous conviendrez qu'au cours de l'enquête de 1939, on a estimé que la main-d'œuvre représentait 35 p. 100 du coût de l'acier, et ainsi de suite. C'était en 1939 ou 1937.

M. BURT: Je ne saurais dire si le pourcentage est exact, mais je me rappelle l'enquête.

M. KORCHINSKI: C'était le rapport, je crois, à ce moment-là; s'il y a eu une augmentation,—comme vous dites qu'il vous fallait obtenir une augmentation,—quelqu'un d'autre a réclamé une augmentation de son côté. En fin de compte, tout cela fait boule de neige.

M. BURT: Mais il y a un rapport entre la succession de ces effets. Si vous lisez en entier le paragraphe à la page 11, la situation vous paraîtra peut-être

plus nette. Voici ce qui s'est produit,—et c'est ce que nous avons essayé de démontrer,—comme nous le disons au bas de la page 11:

> Cependant, le rendement en valeur ajoutée par heure-homme accuse une augmentation de 41.6 p. 100.

Nous ne cherchons pas à justifier les augmentations de salaires, mais nous faisons observer que lorsque la productivité s'accroît,—et je crois que c'est presque devenu un slogan national dans certains milieux, de dire que la productivité des ouvriers ne s'accroît pas,—elle s'accroît beaucoup plus rapidement que les salaires. Vous conviendrez, je crois, que si la productivité des ouvriers augmente, ils ont droit de réclamer des augmentations de salaire. D'après nos chiffres, la productivité a augmenté beaucoup plus que les salaires.

M. KORCHINSKI: Vous avez déclaré qu'il y avait eu une baisse durant cette période. Pourquoi n'accepteriez-vous pas une baisse de salaire? Permettez-moi de continuer...

M. BURT: Vous n'en avez pas accepté.

M. KORCHINSKI: Oui, j'en ai subi une. Je suis cultivateur, monsieur, et j'en ai subi une.

M. COBURN: Puis-je faire observer que, comme nous le montrons dans le tableau 1, il y a eu augmentation du montant global versé en salaires. En 1952, le montant global versé en salaire a été de $49,703,000 et, en 1958, de $34,139,000. Il n'y a pas eu de diminution dans le taux des salaires, mais il y a certes eu une diminution dans le montant global versé en salaire, qui s'accompagnait d'un fléchissement de la production.

M. KORCHINSKI: Je traiterai cet aspect de la question dans un instant. Il y a autre chose dans votre mémoire que je désire aborder. Vous déclarez que la main-d'œuvre, le matériel et les frais de transport sont des facteurs qui entrent dans le coût des machines agricoles. Si vous examinez le graphique que je me fais préparer en ce moment, vous verrez qu'il y a un rapport entre les salaires et les taux de transport. Les frais de transport augmentent à la suite des augmentations de salaires.

M. BURT: Je ne crois pas que ce soit toujours exactement dans cette proportion. Il en est ainsi pour des choses autres que le transport. Il en est ainsi dans le cas des machines agricoles, comme nous le disons. Lorsque nous obtenons une augmentation de salaire, les fabricants augmentent leurs prix; mais rien ne semble justifier le montant de l'augmentation des prix. Il en est de même pour l'industrie de l'acier, et M. Kidd pourrait vous démontrer, je crois, qu'on a invoqué l'augmenattion des salaires pour justifier une hausse des prix, quand bien des fois il n'en est pas ainsi.

M. KORCHINSKI: Plus tôt, vous avez dit que vous ne vous intéressiez pas à ce qu'étaient les bénéfices. Vous cherchez à rapporter vos augmentations à la productivité et d'ordinaire vous ne vous préoccupez pas des bénéfices réalisés par les fabricants.

M. COBURN: Cette question nous intéresse; mais, comme le mémoire le démontre clairement, je crois, nous nous rendons bien compte que les chiffres fournis par le Bureau fédéral de la statistique ne nous indiquent pas ce que sont les bénéfices.

M. KORCHINSKI: Est-ce que l'automatisation a influé grandement sur la production par ouvrier?

M. COBURN: Oui, nous l'affirmons. Cependant, tout dépend de ce que vous entendez par automatisation.

M. KORCHINSKI: Dans l'industrie.

M. BURT: Le gouvernement a institué un comité concernant les changements d'ordre technologique. J'en fais partie. Mais jusqu'à présent, je ne crois pas que nous ayons trouvé une définition satisfaisante de ce qu'est l'automatisation. Le mot «automatisation» n'a été inventé que ces dernières années; mais les changements d'ordre technologique n'ont cessé de se produire depuis Adam, j'imagine. L'automatisation se refète dans la productivité de l'ouvrier, comme nous le disons dans le présent mémoire.

M. KORCHINSKI: A-t-elle contribué de façon importante à l'augmentation de la productivité?

M. BURT: C'est possible. Elle y contribuerait de deux manières; en diminuant le nombre d'employés, comme nous l'indiquons ici, et aussi en accroissant directement la productivité.

M. KORCHINSKI: Ainsi, en réalité, les ouvriers n'y ont peut-être pas contribué tellement, si ce n'est au moyen de l'automatisation?

M. BURT: Dans nos industries, on en tient compte par ce que nous appelons le facteur d'amélioration, dont on se sert pour établir le degré d'augmentation de productivité auquel nous avons droit. Cependant, je dirai que ce n'est pas suffisant, à notre avis.

M. KORCHINSKI: En conséquence, si vous constatiez qu'il y avait augmentation du degré de production et si vous ne demandiez pas une hausse de salaire immédiatement, si vous mainteniez vos salaires aux niveaux qu'ils occupaient avant l'accroissement de production, il pourrait en résulter des bénéfices plus élevés pour les sociétés et, si les fabricants étaient convaincus qu'ils devraient réduire leurs prix, il pourrait en résulter une diminution du coût des machines agricoles pour les cultivateurs? Si vous examiniez la question d'abord du point de vue de votre responsabilité, et si l'on pouvait faire voir à la direction quelles sont ses obligations à cet égard, il pourrait en résulter une réduction des prix.

M. BURT: Nous serions disposés à le faire; mais au cours des quinze dernières années, nous n'avons jamais trouvé une direction quelque peu importante qui fut disposée à réduire ses prix.

M. COBURN: Comme question de fait, notre syndicat, au cours de ses négociations avec l'industrie de l'automobile, a offert à plusieurs reprises aux fabricants, s'ils voulaient réduire le prix de leurs voitures de $100 l'unité, que nous accepterions les salaires compatibles avec toute réduction de prix. Les sociétés, cependant, ont toujours refusé d'accepter notre offre à ce sujet.

M. KORCHINSKI: Alors pourriez-vous nous dire pourquoi vous réclamez des augmentations de salaires des chemins de fer Nationaux, étant donné que cette société exploite son réseau à perte?

M. BURT: Il faudrait demander à Frank Hall de répondre à cette question.

Le PRÉSIDENT: Je crois que ces questions ne sont pas pertinentes à notre mandat.

M. HORNER (*Acadia*): Mon autre question se rapporte à la page 1 du mémoire. Vous dites, et je tire cette citation du milieu de la page:

> L'indice des prix des machines agricoles exigés du cultivateur a environ doublé; il est passé de 126.3 à 254.2.

Je ne critiquerai pas cette déclaration, si ce n'est pour dire qu'il a un peu plus que doublé. Vous dites qu'il a doublé, c'est-à-dire qu'il a augmenté de 100 p. 100; mais, en réalité, c'est 102 p. 100. Puis vous continuez en disant:

> La plus forte partie de l'augmentation du prix des machines agricoles a eu lieu de 1947 à 1952. L'indice des prix (détail) des machines agricoles a augmenté de 54.7 p. 100 au cours de la période de cinq

années écoulée de 1947 à 1952. C'est deux fois plus que l'augmentation de 27.1 p. 100 qui s'est produite au cours des sept années comprises entre 1952 et 1959.

Voici ma question à ce sujet: en établissant une comparaison, comme vous l'avez fait ici sous forme de pourcentages, ne croyez-vous pas qu'il serait préférable que ces pourcentages soient établis d'après la même base.

M. COBURN: Je ne le crois pas. Ce que nous essayons de montrer est le pourcentage de 1947 à 1952, et le pourcentage de 1952 à 1959. Vous pouvez faire vos calculs d'une autre manière, si vous le désirez, et vous obtiendrez des chiffres quelque peu différents qui auront une autre signification. Ce que nous avons essayé de démontrer au Comité, c'est que le pourcentage a doublé de 1947 à 1952, comparativement à l'augmentation de 1952 à 1959. C'est une façon tout à fait logique de présenter les chiffres. Que d'autres aient songé à une autre manière de présenter les chiffres, cela ne rend pas les nôtres moins bons. Si nous avions procédé autrement, d'autres membres du Comité auraient pu dire: «Ne croyez-vous pas qu'il serait préférable de montrer les pourcentages de 1947 à 1952 et de 1952 à 1959?»

M. HORNER (*Acadia*): Ici, vous avez tiré une comparaison entre les deux périodes (l'augmentation entre 1947 et 1952) et vous dites qu'elle est deux fois aussi considérable que l'augmentation de la période écoulée entre 1952 et 1959. Disons, par exemple, que l'indice s'établissait à 40 au cours d'une période particulière et qu'il a augmenté de 20 points. Cette augmentation serait de l'ordre de 50 p. 100. Êtes-vous de cet avis?

M. COBURN: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Puis l'indice pourrait monter à 60 points, et disons qu'au cours de la prochaine période déterminée, il monte encore de 20 points. Comprenez-vous ce que je veux dire. Alors l'augmentation serait de 33 p. 100. Vous avez là deux périodes et vous comparez deux augmentations absolument semblables; vous obtenez donc deux pourcentages différents.

M. COBURN: Mais ce ne sont pas deux augmentations absolument semblables.

M. HORNER (*Acadia*): Mais vos calculs ont trait à deux périodes déterminées et vous vous servez d'une base différente pour les deux comparaisons. Vous avez calculé ce qu'était la première augmentation, et vous avez calculé la deuxième augmentation en pourcentage d'après une nouvelle base, la base de 1952 .

M. FORSEY: L'augmentation est deux fois aussi rapide.

M. MONTGOMERY: Il s'agit ausi d'un rouage différent, d'un genre différent de rouage.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai indiqué qu'il s'agissait d'une augmentation identique de 20 points...

M. FORSEY: Des points, mais pas des pourcentages. Le fait est qu'une augmentation identique de points dans un cas révèle une hausse beaucoup plus rapide dans l'autre, si vous prenez 100 comme base dans chaque cas.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne vois aucun inconvénient à cela. Vous pouvez prendre la base que vous voudrez pour faire vos calculs; mais je soutiens que, si vous comparez deux années, vous devriez vous servir de la même base, afin qu'il en résulte de véritables comparaisons.

M. FORSEY: Mais vous ne comparez pas deux années. Vous comparez des hausses au cours de deux périodes différentes, si vous comparez le taux de l'augmentation au cours de deux périodes, vous ne pouvez pas vous servir de la même base. C'est impossible du point de vue des calculs.

M. HORNER (*Acadia*): D'après votre interprétation, si l'augmentation faisait monter l'indice à 400 ou 500, alors toute nouvelle augmentation par rapport à cet indice serait relativement peu considérable?

M. FORSEY: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Comparativement?

M. FORSEY: Oui, certainement.

M. HORNER (*Acadia*): Alors, plus le chiffre augmentera, plus sera lente l'augmentation du pourcentage.

M. FORSEY: Il devrait en être ainsi pour un nombre déterminé de points.

M. HORNER (*Acadia*): Ainsi, supposons que le chiffre de l'indice aura atteint un niveau assez élevé en 1970, alors la hausse sera relativement plus lente?

M. FORSEY: Au cours de la période de 1958 à 1970, certainement. C'est un truisme en arithmétique.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne verrais pas d'inconvénient à utiliser la comparaison de cette manière; mais je ferais observer au Comité que ce n'est pas ainsi qu'on a procédé dans ce cas particulier. J'ai toujours compris qu'un pourcentage voulait dire une partie de 100. Dans le cas présent, l'augmentation de 1947 à 1958 a été de 95 ou de 96 p. 100?

M. FORSEY: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Et au cours des cinq premières années de cette période, l'augmentation a été de 54.7 p. 100; au cours des sept années suivantes, l'augmentation a été plutôt de 41 ou de 42 p. 100?

M. FORSEY: De quoi?

M. HORNER (*Acadia*): En prenant l'année 1947 comme base.

M. FORSEY: Certainement.

M. HORNER (*Acadia*): Nous, les cultivateurs, nous nous rendons compte que les prix ont augmenté énormément et que, de 1947 à 1960, cette augmentation s'établit à 102 p. 100; mais vous avez décidé de vous servir de l'année 1959, alors que l'augmentation s'établissait à environ 95 p. 100. Ce chiffre n'est pas exact, parce que je n'ai pas mes chiffres sous la main. Cependant, de 1947 à 1959, cette augmentation est de l'ordre de 95 p. 100. Nous savons tous qu'en établissant des pourcentages il faut arriver à un maximum de 100; tout ce que je dis, c'est que dans le cas présent le 100 p. 100 n'est que 95 p. 100. Si l'augmentation a été de 54 p. 100 au cours des cinq premières années, elle doit être ce que représente la différence au cours des sept années suivantes.

M. FORSEY: Certainement. Le rythme de l'augmentation a été beaucoup plus rapide au cours des sept dernières années qu'il ne l'avait été au cours des cinq années antérieures.

M. HORNER (*Acadia*): Vous voulez dire beaucoup plus lent?

M. FORSEY: Beaucoup plus lent.

M. HORNER (*Acadia*): Je suis de cet avis, parce que l'augmentation n'a été que de 42 p. 100 en sept ans, et de 54 p. 100 en cinq ans. Je ne le conteste pas. Tout ce que je dis, c'est qu'elle n'a pas été deux fois plus considérable.

M. FORSEY: Elle l'a été, en ce qui concerne l'augmentation. Le paragraphe porte entièrement sur le rythme de l'augmentation.

M. HORNER (*Acadia*): Il n'est aucunement fait mention du mot «rythme» dans ce paragraphe.

M. NASSERDEN: Dans le tableau 3, vous dites que l'indice des salaires s'établit à 157.6 p. 100 et celui des appointements à 301.0 p. 100.

M. BURT: De quel tableau s'agit-il?

M. NASSERDEN: Du tableau 3, colonne b); et vous avez déclaré à un certain moment que le coût de la main-d'œuvre n'influait pas sur les prix, qu'il n'avait pas une grande importance en ce qui concerne les prix définitifs des machines.

M. BURT: Nous n'avons pas dit cela. Comparativement, il représente une plus faible proportion qu'on est porté à le croire généralement.

M. NASSERDEN: D'après ces chiffres, les salaires et traitements représenteraient plus de 40 p. 100 de l'ensemble. Il y a aussi le matériel dans lequel entrent des frais de main-d'œuvre.

M. COBURN: Vous additionnez les salaires et appointements ensemble; mais nous suivons plutôt la pratique du Bureau fédéral de la statistique en les séparant.

M. NASSERDEN: Quant à nous, il n'y a pas de différence entre les salaires et les appointements. Ce sont tous des employés de cette industrie.

M. BURT: Vous penseriez qu'il y a une différence si vous travailliez à un taux horaire.

M. NASSERDEN: C'est un problème à débattre entre vous et les sociétés. Pour ce qui est du cultivateur, il s'agit de prix qu'il lui faut payer, et ce sont les employés des sociétés qui en profitent.

M. COBURN: Du point de vue des syndicats ouvriers, il y a une grande différence entre les salaires qui font l'objet de négociations, et les appointements, au sujet desquels nous n'avons rien à dire.

M. NASSERDEN: Je ne discuterai pas ce point. Ces frais représentent quand même de 40 à 45 p. 100 du prix de revient par unité. Il y a aussi les frais de main-d'œuvre qui entrent dans le matériel utilisé, et ainsi de suite. Je pense donc qu'il est raisonnable de dire que les frais de main-d'œuvre qui entrent dans la production des machines agricoles contituent un élément très important du prix définitif.

M. BURT: Il n'y a pas de doute à ce sujet. Nous ne le contestons pas, nous indiquons simplement quelle a été la hausse comparative des salaires. Les changements dans la proportion des employés à taux horaires et celle des employés de bureau ou ceux qui touchent des appointements est probablement l'une des raisons de cela. Il se produit un changement dans toute l'industrie au Canada et aux États-Unis. Le nombre des employés touchant des appointements augmente sans cesse, tandis que le nombre des travailleurs manuels diminue. Nous ne faisons qu'indiquer la répartition entre ces catégories d'employés. Nous n'avons jamais dit où que ce soit que les salaires ne représentaient pas une partie importante du coût de production, c'est entendu. Il ne saurait en être autrement; mais la proportion est beaucoup plus faible qu'on ne le suppose. D'après les déclarations publiques que nous lisons, nous sommes entièrement responsables des augmentations de prix qui se produisent actuellement, surtout que le mouvement syndicaliste est seul responsable de l'inflation au Canada. Ce ne sont que balivernes.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Nasserden, je crois que c'est le bon moment d'ajourner. Nous nous réunirons de nouveau à 2 heures et demie cet après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

LUNDI 29 mai 1961

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous sommes en nombre cet après-midi, messieurs.

Monsieur Slogan, vous désirez poser une question, je crois.

M. SLOGAN: Le témoin a déclaré plus tôt que le coût de la vie avait augmenté au cours de la période à l'étude. Pourriez-vous nous donner une idée de l'augmentation des taux horaires comparativement à l'augmentation du coût de la vie?

M. BURT: Pour quelle période?

M. SLOGAN: Prenons la période de 1949 à 1960.

M. COBURN: Nous n'avons pas ces données ici. Les salaires ont certainement augmenté plus rapidement que le coût de la vie, parce que les ouvriers dans cette industrie, comme dans les autres industries, ont profité de la productivité des syndicats.

M. SLOGAN: A la page 343 (*version anglaise*) du compte rendu de nos délibérations (séance du 1er mai) il y a un graphique montrant que depuis 1946 l'indice du coût de la vie a augmenté de 65 p. 100 et qu'au cours d'une période identiques, les taux horaires ont augmenté de 149 p. 100. Vous nous aideriez probablement si vous pouviez nous fournir une comparaison des salaires payés dans l'industrie des machines agricoles par rapport aux salaires versés dans les autres industries.

M. COBURN: Je crois que le seul chiffre que nous ayons a trait au barème de l'augmentation des salaires de 1952 à 1958 comparativement à ceux des autres industries.

M. BURT: A l'égard des biens durables et des denrées de consommation.

M. SLOGAN: Mais est-ce que les salaires versés actuellement dans l'industrie des machines agricoles ne sont pas passablement plus élevés que ceux de l'industrie des biens durables?

M. FORSEY: Mais nous faisons partie de l'industrie des biens durables?

M. SLOGAN: J'ai sous la main des chiffres fondées sur les données du Bureau fédéral de la statistique pour le mois de décembre 1960, qui montrent que la moyenne des gains dans l'industrie des machines agricoles s'établit à 2.13; elle est de 1.97 dans le cas des biens durables; de 2.08 pour le transport et l'outillage; de 2.09 pour la production du fer et de l'acier; et la moyenne est de 1.82 pour l'ensemble de l'industrie de la fabrication. Les autres choses que je désire mentionner, qui péoccupent au plus haut point le cultivateur relativement aux prix de ses machines, sont le fer et l'acier où le taux horaire de la main-d'œuvre est de 2.09, et les transports où les gains horaires de la main-d'œuvre sont de 2.08. Dans l'industrie des machines agricoles, les taux horaires sont les plus élevés de tous, soit de 2.13 comparativement à 1.97 dans l'industrie des biens durables.

M. COBURN: Ces comparaisons sont très compliquées, car, à moins que vous ne fassiez une étude attentive de toute la question, vous ne saurez pas quelle partie de cette différence est attribuable à une production plus élevée ou à des ouvriers hautement spécialisés dans une industrie, ou quelle partie est attribuable à des taux de rémunération plus élevés pour le même travail. Nous avons constaté qu'en ce qui concerne des industries semblables, les taux de rémunération pour le même genre de travail ne diffèrent pas beaucoup d'une à l'autre. Cependant, vous trouverez certainement des différences pour l'ensemble des ouvriers d'une industrie comparativement à ceux d'une autre, et ainsi il pourra y avoir une différence dans la moyenne globale des gains. L'autre problème qui se pose lorsque vous ne prenez les chiffres que d'un mois, c'est qu'il s'agit de gains horaires bruts qui comprennent le temps supplémentaire; à moins d'analyser les heures de travail de cette industrie, vous ne saurez pas si les heures de travail d'une industrie peuvent comprendre plus d'heures de travail supplémentaire que ceux d'une autre.

M. SLOGAN: Je crois que ce sont les chiffres les plus récents. Êtes-vous d'avis que la rémunération payée dans l'industrie des machines agricoles est aussi élevée ou plus élevée que celle de toute autre industrie.

M. COBURN: Je ne le crois pas, si vous prenez la rémunération payée à la même catégorie d'employés. Vous pourrez établir des comparaisons fondées sur la moyenne des gains des ouvriers, mais ce n'est pas la même chose.

J'ai trouvé les chiffres donnés dans notre mémoire. De 1947 à 1958, la moyenne des gains des ouvriers dans l'industrie des machines agricoles a augmenté de 103.2 p.100; dans l'industrie des biens durables, de 104.5 p.100, et dans l'industrie de consommation, de 106.8 p.100. je soutiens que l'augmentation horaire est plus significative que le niveau des gains. Différents facteurs peuvent entrer en ligue de compte, surtout les degrés de compétence.

M. SLOGAN: Les mêmes chiffres s'appliqueraient dans le cas présent. Si l'industrie agricole a joui d'une année si merveilleuse en 1947, il se peut que les salaires aient augmenté sensiblement à ce moment-là. Si vous les comparez à ceux de l'industrie des biens durables au cours de la période de quinze ans qui a suivi, vous obtiendrez une fausse idée de la situation.

M. BURT: Il y a autre chose dans l'industrie des machines agricoles, et c'est la question de l'encouragement à la production. Cette pratique n'existe pas dans certaines industries de biens durables; mais l'industrie des machines agricoles y a recours, ce qui tend à accroître la production. Règle générale, vous constaterez que les taux de rémunération dans deux industries de ce genre ne se comparent pas très bien. Il peut y avoir une différence assez prononcée, même à cet égard, ce qui peut porter les gens à croire que les salaires sont plus élevés dans l'industrie des machines agricoles. Dans le présent mémoire, nous essayons de démontrer que les salaires sont en proportion directe de la production de l'ouvrier. Le taux horaire n'est pas ce qu'il y a de plus important. Ce n'est qu'en faisant le rapport entre le taux de la rémunération et le total de la production qu'on peut avoir une bonne idée de la situation.

M. SLOGAN: Ma dernière question a trait aux droits douaniers. L'industrie des machines agricoles jouit d'un marché relativement libre de droits outre frontière. Êtes-vous d'avis que cette situation n'a aucunement nui à l'industrie des machines agricoles au Canada?

M. BURT: Je crois que la présente situation est à notre avantage, parce que, d'après les chiffres que nous avons pu obtenir, le marché des États-Unis, dont vous voulez parler j'imagine, a été envahi par l'industrie. Nous avons pu soutenir avec succès la concurrence des puissantes sociétés des États-Unis dans certains domaines. Cependant, nous n'avons pas été aussi heureux en ce qui concerne la fabrication des tracteurs, car une entreprise canadienne, qui ne fabrique que des tracteurs, peut difficilement soutenir la concurrence en ce moment des tracteurs importés des États-Unis, surtout à cause du volume des importations. Autrement, nous faisons de bonnes affaires aux États-Unis, et cela permet aux cultivateurs canadiens d'acheter leurs machines à aussi bon compte que les cultivateurs des États-Unis, ce qui n'est pas vrai dans le cas de l'industrie de l'automobile. Si vous achetez une voiture à Détroit, vous constatez qu'il y a une grosse différence de prix avec ce que vous auriez payé à Windsor, de l'autre côté de la frontière.

M. SLOGAN: Croyez-vous que ce serait une bonne chose d'appliquer le régime douanier en vigueur dans l'industrie des machines agricoles aux autres industries, comme l'industrie de l'automobile?

M. BURT: Je ne crois pas qu'on puisse l'appliquer à toutes les industries. On a mis sur pied certains de ces établissements grâce à la protection douanière depuis un grand nombre d'années et, comme ce changement causerait une énorme perturbation dans l'embauchage, et aussi pour d'autres raisons, je ne crois pas qu'on puisse répondre directement à la question et dire qu'on devrait supprimer tous les droits douaniers. Il faudrait étudier la question avec grand

soin. En somme, si une industrie est avantageuse pour le Canada, peut-être doit-on lui accorder une certaine mesure de protection. Il se peut qu'il y ait des industries qui ne soient pas aussi avantageuses pour le Canada et que nous puissions mieux nous tirer d'affaires autrement; mais quant à vous donner une réponse toute faite à ce sujet, vous ne pourriez- peut-être pas appliquer aux autres industries la norme de l'industrie des machines agricoles qui a réussi à se créer un excellent débouché aux États-Unis sans droits douaniers.

M. SLOGAN: Voici ma dernière question. Êtes-vous d'avis que, de façon générale, l'ouvrier de l'industrie des machines agricoles, par exemple, comparativement au cultivateur pendant la même période, a pu se procurer plus d'aliments avec le salaire d'une heure qu'antérieurement, tandis que le cultivateur, en se fondant sur la vente de ses produits, a pu en acheter moins?

M. BURT: Je n'ai pas de chiffres qui me permettraient d'établir le bien-fondé de cette assertion. Je ne sais pas ce que les cultivateurs peuvent acheter. Nous savons que leur revenu a diminué régulièrement et la question nous préoccupe beaucoup, parce qu'elle peut avoir des répercussions sur l'embauchage dans l'industrie des machines agricoles également. Tout ce qui est de nature à nuire à l'industrie des machines agricoles, qui est l'une des plus importantes du Canada, nous intéresse. Un examen de la situation, et probablement un peu plus d'organisation de la part du gouvernement, pourraient améliorer la situation.

M. KORCHINSKI: Je désire poser . . .

Le PRÉSIDENT: Je le regrette, mais la parole est à M. Fane.

M. FANE: Voici une couple de questions que j'aurais voulu poser avant l'heure du lunch. Le témoin pourrait-il me dire pourquoi le mémoire renferme des rubriques spéciales ou distinctes pour les appointements et les salaires? Ils entrent tous deux dans le prix de revient de l'article produit, et j'aimerais savoir comment vous pouvez les séparer. Les ouvriers qui sont à salaire ne peuvent pas travailler sans le concours des gens qui reçoivent des appointements.

M. BURT: Nous voudrions tous recevoir des appointements.

M. FANE: Ce n'est pas une réponse à ma question.

M. BURT: Nous croyons que l'ouvrier qui est rémunéré à l'heure ne devrait pas être rémunéré à l'heure, tandis que l'employé de bureau est rémunéré à l'année. Nous voudrions tous être rémunérés à l'année et mis sur le même pied, mais ce n'est pas possible. Nous avons séparé ces deux rubriques parce que les salaires font l'objet de négociations, tandis que, dans la plupart des cas, les appointements ne font pas l'objet de négociations, surtout ceux qui occupent des postes de surveillants ou d'administrateurs. Nous n'avons rien à voir au sujet de leurs appointements de sorte ainsi il n'y a pas de négociations entre les deux. Nous les séparons pour une autre raison aussi; le Bureau fédéral de la statistique.

M. FANE: Autrement dit, vous ne les comprenez pas étant donné que vous n'avez pas à négocier pour eux?

M. BURT: Nous les comprenons, mais ils sont indiqués séparément.

M. FANE: Si vous négociez à leur sujet, vous pourriez réunir ces deux chiffres?

M. BURT: Non, nous les séparerions quand même.

M. FANE: Je ne vois pas pourquoi. Il s'agit d'une partie du coût de production dans les deux cas.

M. BURT: Nous le reconnaissons et, si nous réussissons à convaincre les fabricants de rémunérer nos ouvriers à l'année, comme les employés supérieurs de l'administration le sont, alors nous réunirons ces deux rubriques.

M. FANE: Dans votre mémoire vous dites que le matériel constitue le plus gros élément de frais à part, comme vous le prétendez naturellement, les bénéfices. Cependant, vous n'indiquez pas les frais de main-d'œuvre qui entrent dans la préparation du matériel qu'on utilise. Il y a des frais de main-d'œuvre à l'égard du matériel avant son utilisation dans la fabrication d'une machine. Il faut ajouter plusieurs catégories de salaires au coût du matériel.

M. BURT: Oui, mais nous ne possédons pas ces chiffres. Je doute que quelqu'un, peu importe sa formation, puisse répondre à cette question, étant donné que le matériel vient de tant de sources différentes et comprend des milliers et des milliers de pièces obtenues de je ne sais où. Cependant, ces frais sont compris dans les chiffres que nous avons donnés pour le matériel.

M. FANE: Vous avez simplement calculé le coût du matériel, non pas les frais de main-d'œuvre qui entrent dans ce coût?

M. BURT: Il est tout à fait impossible d'obtenir ce chiffre. Nous aimerions beaucoup le connaître. Mais nous n'avons pas compris cette partie du coût du matériel que représentent les bénéfices.

M. MUIR (*Lisgar*): On a dit ici qu'on avait intégré dans une certaine mesure la fabrication des machines agricoles à l'échelle continentale; j'aimerais demander au témoin s'il considère que c'est une bonne chose du point de vue des cultivateurs?

M. BURT: Oui, nous le croyons. Nous croyons que ce serait beaucoup mieux si d'autres industries pouvaient envahir le marché des États-Unis. Ce serait avantageux pour le Canada, et ici nous parlons du marché des États-Unis en général. Cependant, ce serait également une excellente chose pour le Canada si nous pouvions envahir d'autres marchés à l'étranger en produisant certaines denrées en plus grandes quantités. Leur prix serait moins élevé, comme l'industrie des machines agricoles nous en fournit un bon exemple. Si nous n'approvisionnions que le marché canadien de machines agricoles fabriquées dans nos établissements canadiens et imposions des trois douaniers à l'importation des machines agricoles fabriquées aux États-Unis, je crois que, de façon générale, l'industrie des machines agricoles pérécliterait chez nous.

M. MUIR (*Lisgar*): Les sociétés canadiennes qui fabriquent des machines agricoles font concurrence aux sociétés des États-Unis sur un marché libre de droits douaniers; mais les sociétés des États-Unis jouissent d'un avantage considérable en matière de transport, surtout en ce moment dans les grandes régions de l'Ouest central. Êtes-vous d'avis que les sociétés canadiennes jouissent d'autres avantages qui leur permettent de livrer une concurrence encore plus efficace?

M. BURT: Elles jouissent d'un avantage en matière de salaires.

M. MUIR (*Lisgar*): Cela m'amène à ma prochaine question. D'après la preuve présentée à la commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, par Fullerton et Hampton, les salaires payées par les industries secondaires de fabrication au Canada sont de 25 p. 100 inférieures aux salaires correspondants aux États-Unis, et la production par homme est de 35 à 45 p. 100 inférieure à celle des États-Unis. Ces conclusions sont formulées dans le rapport de la commission royale de 1957, page 248, que je vais vous citer:

> Si le volume de la production est le principal désavantage de nos fabricants devant la concurrence des importations en provenance des États-Unis, c'est un désavantage que neutralise un peu le niveau des salaires au Canada. On estime que les salaires de la fabrication secondaire canadienne sont de quelque 25 p. 100 inférieurs à ceux des États-Unis, chiffre qui correspond à peu près à la différence entre la productivité de l'économie canadienne et celle de l'économie américaine. Si la

différence de productivité dans la fabrication secondaire est plus grande que celle des salaires, cependant, cela tient à ce que, dans ce secteur, le coût de la main-d'œuvre syndiquée tend à être plus élevé au Canada.

Ces conclusions vous porteraient-elles à croire, monsieur, qu'à moins que l'efficacité canadienne n'augmente, les frais de main-d'œuvre constituent en effet un facteur très important dans l'indutrie de la fabrication canadienne?

M. BURT: Parlez-vous de toute l'industrie secondaire, ou seulement de l'industrie des machines agricoles?

M. MUIR (*Lisgar*): Je parle de l'industrie secondaire; mais ces conclusions pourraient s'appliquer à vous également.

M. FORSEY: Oh! non.

M. BURT: Elles ne s'appliquerait pas nécessairement.

M. MUIR (*Lisgar*): Pourquoi pas?

M. BURT: Parce que vous rattachez ces chiffres à l'écart qu'il y a entre les salaires payés par l'industrie des machines agricoles au Canada et aux États-Unis. Je croyais qu'il s'agissait d'une question complémentaire à votre première question au sujet de l'intégration. Certaines de ces industries ne sont pas intégrées et, en réalité, l'écart des salaires dans l'industrie de l'automobile est beaucoup plus considérable entre le Canada et les États-Unis.

M. MULR (*Lisgar*): Ces messieurs, en parlant des industries secondaires de fabrication du Canada, déclarent que la productivité dans l'industrie des machines agricoles du Canada est de 25 p. 100 inférieure à celle des États-Unis.

M. FORSEY: En machines agricoles?

M. MUIR (*Lisgar*): Oui, monsieur, en machines agricoles.

M. BURT: Il est difficile d'établir des comparaisons, même entre les filiales canadiennes, comme l'*International Harvester* et des filiales qui, dans le cas de la *Massey-Ferguson,* sont aux États-Unis. En cherchant à établir des comparaisons de salaires, il faut les ramener aux catégories, et il est assez difficile d'établir des moyennes, parce qu'il faut comparer des établissements exactement semblables. Le volume est probablement l'un des éléments de la plus haute importance, et les établissements des États-Unis jouissent d'un énorme avantage à ce sujet sur les établissements canadiens. Je ne pense pas que personne parmi ceux qui sont assis autour de cette table ne laisse entendre que les ouvriers canadiens, collectivement, sont paresseux ou moins efficaces ou moins disposés à travailler que ne le sont les ouvriers des États-Unis.

J'habite une ville frontière et il nous est arrivé d'établir des comparaisons dans l'industrie de l'automobile. Parfois c'est vrai d'une manière à l'endroit d'un groupe, et parfois c'est vrai d'une autre manière à l'endroit d'un autre groupe. Il est presque impossible de répondre à cette question dans les termes où elle a été posée. Je sais qu'au cours de nos négociations les fabricants n'acceptent pas des comparaisons de ce genre.

M. MUIR (*Lisgar*): Je vous ferai observer, monsieur, que je ne prétends pas que les ouvriers canadiens sont moins compétents que leurs collègues des États-Unis; mais il n'en reste pas moins que la production canadienne,—et je ne sais pas à quel point il faut attribuer la chose à l'ouvrier,—dans les industries secondaires est d'environ 35 p. 100 inférieure à la production aux États-Unis. Je ne dis pas qu'il faille en tenir les ouvriers canadiens responsables. Il se peut que cet écart soit attribuable aux outils dont ils se servent.

M. HORNER (*Acadia*): L'automatisation.

M. MUIR (*Lisgar*): C'est une question que le Comité devrait étudier.

M. FORSEY: Me permettra-t-on une observation? Je ne crois pas que vous puisssiez considérer l'industrie des machines agricoles comme une industrie secondaire canadienne typique. Je crois que son cas est particulier, parce qu'elle a libre accès au marché des États-Unis, tandis qu'il n'en est pas ainsi dans le cas de la plupart des industries secondaires canadiennes; en conséquence, elle jouit de l'avantage de la production à une grande échelle, vu qu'elle a accès à un marché continental. Je n'ai pas examiné les chiffres de la commission royale, la commission Gordon, récemment. Je ne me rapelle pas ce qu'ils sont, et je ne saurais dire si les chiffres de la productivité de l'industrie des machines agricoles y sont réellement, à tout événement. Ils s'y trouvent peut-être, mais je ne me rappelle pas ce qu'ils sont. Il ne faut pas oublier, non plus, que ces chiffres ne sont plus à date et, à ma connaissance, on le les a pas mis à jour. Si ma mémoire est fidèle, les derniers chiffres compris dans ce rapport avaient trait à 1955 et, naturellement, des changements assez importants ont eu lieu depuis lors.

M. MUIR (*Lisgar*): Je désire poser une dernière question. A la page 3 de votre mémoire, je crois, vous dites que la marge exigée par les concessionnaires est l'une des raisons des prix élevés des machines agricoles; cependant la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles a déclaré ici que la majoration des prix des machines agricoles par les revendeurs est restée à 25 p. 100 depuis un grand nombre d'année, et qu'elle est restée à 27 p. 100 dans le cas des pièces de rechange. Autrement dit, les revendeurs nous ont déclaré qu'ils n'avaient pas augmenté leur marge de bénéfices, comme vous le prétendez dans votre mémoire.

M. BURT: Nous croyons qu'il existe des preuves à cet égard, et nous les donnons plus loin à la page 14 du mémoire, dans le tableau 6.

M. MUIR (*Lisgar*): A quelle page?

M. BURT: A la page 14, tableau 6.

M. COBURN: Les chiffres du BFS indiquent simplement qu'au cours de la relativement courte période de 1956 à 1959, les prix de vente des fabricants ont accusé une augmentation de 10.1 p. 100; les prix à la frontière des machines importées ont augmenté de 10.0 p. 100, et l'indice du BFS au sujet des prix connexes payés par les cultivateurs a augmenté de 18.6 p. 100. Ces chiffres laissent certainement entendre que la marge de bénéfice des concessionnaires a été augmentée. Nous ne connaissons pas la cause de cette augmentation, mais notre mémoire dit que c'est une question que le Comité pourrait fort bien étudier. Ces chiffres se passent de commentaires, je crois.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous vous rendez sans doute compte que, depuis ce moment-là, les frais de transport et de distribution ont augmenté sensiblement?

M. BURT: Pas à ce point, je crois.

M. MUIR (*Lisgar*): Je n'ai pas dit autant que cela.

M. FORSEY: Je ne le pense pas.

M. COBURN: Je ne l'ai pas dit.

M. MUIR (*Lisgar*): Nous sommes plus ou moins portés à accepter la parole du revendeur de machines agricoles tant qu'on ne prouve pas qu'il est dans l'erreur.

M. COBURN: Je suis d'avis, monsieur, que ces chiffres démontrent qu'il est dans l'erreur.

M. MUIR (*Lisgar*): Ce sont les chiffres du BFS, non pas les vôtres, de sorte que, si quelqu'un démontre que les chiffres au sujet des machines agricoles sont erronnés, ce sont réellement les chiffres du BFS qui seront erronnées.

M. HORNER (*Acadia*): Pour faire suite à cette question, je dirai que je ne pense pas que M. Argue veuille induire les revendeurs en erreur. Il les a défendus au Comité avec nous tous; mais ce qu'on veut dire ici, c'est que les frais de

distribution ont augmenté. Il ne s'agit peut-être pas des frais de distribution des revendeurs. Les frais de la société ont peut-être augmenté; mais ces frais ne sont peut-être pas compris dans la marge de 20 p. 100 du revendeur.

M. BURT: Nous faisons des réserves à ce sujet à la page 15.

M. COBURN: Nous ne savons pas où se produit effectivement cette augmentation; mais les frais de distribution des machines agricoles accusent une forte augmentation quelque part.

M. HORNER (*Acadia*): Ce n'est pas nécessairement dans les bénéfices du concessionnaire.

M. COBURN: Parfaitement; il faut établir une distinction entre la marge et les bénéfices.

M. HORNER (*Acadia*): On nous a démontré que la marge n'avait pas augmenté; mais la part de la société dans les frais de distribution peut avoir augmenté. Cela expliquerait les chiffres de la page 14.

M. COBURN: Il est indubitable que les frais de distribution ont augmenté considérablement.

M. HORNER (*Acadia*): Ma prochaine question a trait à une déclaration que vous faites à la page 5 du mémoire. Je lis:

> Cependant, comme l'analyse le démontrera, les augmentations de prix ont excédé de beaucoup celles qu'aurait pu justifier une hausse relativement faible des salaires.

Je me demande ce que vous entendez par «une hausse relativement faible des salaires»? C'était de 1947 à 1952, alors que la plus forte augmentation des prix des machines agricoles à eu lieu.

M. COBURN: Si nous considérons que les salaires des ouvriers ne représentent que de 25 à 30 p. 100 des frais globaux et, en second lieu, qu'une forte partie de l'augmentation des salaires est compensée par l'accroissement de la productivité, nos chiffres démontrent que, de 1947 à 1952, le coût des salaires par rapport à la production n'a augmenté que de 28.6 p. 100, tandis que l'ensemble du coût de production a augmenté de 54.7 p. 100.

M. HORNER (*Acadia*): Je vous ferai observer, monsieur, qu'en analysant le coût des salaires, vous dites qu'il s'agit «d'une hausse relativement faible»; vous ne parlez pas «d'autres frais»; vous dites qu'on pourrait justifier une hausse relativement faible des salaires.

M. COBURN: Relativement, parce qu'elle se rapporte aux autres frais.

M. FORSEY: Et au total.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai consulté la publication du Bureau fédéral de la statistique *Agricultural Implements Industries*, au sujet de certains chiffres touchant les heures-homme et les gains horaires de 1946 à 1959; en 1946, les gains horaires étaient de 81c. l'heure, et, en 1952, de $1.60. Cela me semble bien près d'une augmentation de 100 p. 100. Je suis d'avis que c'est une augmentation considérable du coût de production.

M. FORSEY: Il ne s'agit pas du coût de la production, mais de gains horaires. Il s'agit de déterminer la quantité de production que vous obtenez en retour.

M. HORNER (*Acadia*): Examinez le rapport de l'industrie agricole. J'ai calculé qu'en 1947 la moyenne de la rémunération annuelle d'un ouvrier de l'industrie des machines agricoles—en me servant des chiffres du tableau 1 de votre mémoire—s'établissant à $1,869, et en 1952, cette moyenne était de $3,369. Cela représente une augmentation de 80.25 p. 100. Diriez-vous encore que c'est une hausse relativement faible?

M. FORSEY: Ce n'est pas un coût de production. Examinez le tableau 2, à la page 4: coût de production par article. En 1952, le coût des salaires par article produit était de 128.6 p. 100 plus élevé que celui de 1947, et le total des frais par article produit était de 154.7 p. 100 plus élevé que celui de 1947.

M. HORNER (*Acadia*): Je vois où vous voulez en venir, monsieur; mais avant de discuter votre point de vue au sujet des frais, j'aimerais vous poser une question. Vous admettez que les salaires ont augmenté sensiblement au cours de cette période?

M. FORSEY: Personne ne prétend le contraire. Plus tôt, vous avez fait une observation au sujet des salaires. D'où avez-vous tiré cette citation?

M. HORNER (*Acadia*): Du milieu de la page 5.

M. FORSEY: Coût des salaires.

M. HORNER (*Acadia*): Je comprends maintenant ce que vous entendez par «coût des salaires». Je partage cet avis; mais j'aimerais vous poser une question. Cependant, afin de dissiper les ténèbres dans mon esprit, je me demande si vous admettrez que les gains horaires ont presque doublé et que les salaires ont augmenté de 80 p. 100, d'après les chiffres que j'ai cités.

M. COBURN: Même les traitements à la Chambre des communes ont augmenté sensiblement; tous sont intéressés à cette question.

M. KORCHINSKI: On ne se préoccupe pas du prix de revient du cultivateur.

M. ARGUE: La production a augmenté aussi.

M. COBURN: A ce sujet, puis-je faire observer que nous avons présenté des mémoires à des gouvernements antérieurs leur demandant de prendre des mesures au sujet du revenu, parce que cette question nous préoccupe aussi.

M. HORNER (*Acadia*): Je n'ai pas encore terminé l'examen de cette question. Je suis de votre avis, monsieur, et je ne cherche pas à dire le contraire. Je cherche simplement à faire la lumière dans mon esprit, et vous y êtes parvenu dans une bonne mesure. Je me rends compte maintenant—et vous me reprendrez si je fais erreur—que les prix des machines agricoles ont augmenté d'environ 54.7 p. 100, de 1947 à 1952. Les gains horaires ont augmenté approximativement; la moyenne des salaires payés dans l'industrie des machines agricoles a augmenté d'environ 80 p. 100 au cours de la même période. En est-il ainsi?

M. COBURN: De 1947 à 1958, non pas 1952.

M. BELLINGHAM: Il ne s'agit pas des appointements, aussi.

M. BURT: Vous citez les chiffres pour la période de 1947 à 1952?

M. HORNER (*Acadia*): De 1947 à 1952. Je n'ai fait qu'une division à ce sujet. A la page 3, vous donnez le total des salaires payés, et je l'ai divisé par le nombre d'ouvriers. J'ai obtenu le chiffre de $1,869. Pour ce qui est des salaires payés en 1952, j'ai pris le nombre d'ouvriers et j'ai obtenu ce chiffre comme une augmentation de 80 p.100. Admettez-vous que les prix ont augmenté de 54 p.100 et les salaires de 80 p.100?

Je passerai maintenant à une autre question au sujet du coût des salaires.

M. COBURN: Ces deux faits ne sont pas pertinents.

M. HORNER (*Acadia*): Mais vous les acceptez?

M. FORSEY: Nous n'avons pas fait de calculs à ce sujet.

M. HORNER (*Acadia*): Êtes-vous d'avis que le coût des salaires—et ici vous parlez des salaires par article produit—êtes-vous d'avis que le coût des salaires par article produit varierait dans une certaine mesure selon le nombre de personnes qui touchent des appointements? Des représentants de sociétés

nous ont déclaré ici, par exemple, que plus il y a de gens touchant des appointements dans les services techniques et des recherches, plus s'accroissent automatiquement l'efficacité et l'automatisation dans la partie de l'industrie qui emploie les ouvriers de la production, de sorte que l'augmentation des dépenses dans la section des employés recevant des appointements pourrait accroître le rendement par ouvrier dans la division de la production. Y a-t-il lieu de supposer cela?

M. COBURN: C'est possible, mais il n'en est pas toujours ainsi.

M. FORSEY: La plupart des ouvriers soumettent des idées au patron.

M. BURT: Nous irons jusqu'à dire que parfois une augmentation dans le service des études et de la technique contribuera à accélérer le travail de l'ouvrier à l'atelier.

M. HORNER (*Acadia*): Vous êtes plus au courant de cela que je ne le suis.

M. BURT: Vous reconnaissez qu'il en est ainsi?

M. HORNER (*Acadia*): C'est possible, mais vous le savez mieux que moi.

M. BURT: Nous sommes bien renseignés à ce sujet.

M. HORNER (*Acadia*): J'envisage la question du point de vue du cultivateur, parce que je suis cultivateur. Les fabricants de machines agricoles devraient dépenser plus d'argent en recherches pour en arriver à produire des machines plus simples, comme ils l'ont fait à l'égard de la différence entre un extirpateur et une herse à disques; on en a un bon exemple dans la différence entre les anciennes pièces de fonte lourdes qui entraient dans la fabrication des machines autrefois et les pièces de fonte malléable soudées, et ainsi de suite. Plus on fera d'innovations dans ce domaine—et j'imagine que les fabricants nous diront qu'on y arrive en faisant des dépenses dans les services de recherches et de technique—plus on pourra améliorer la productivité par heure. Vous êtes de cet avis, n'est-ce pas?

M. BURT: Parfaitement.

M. HORNER (*Acadia*): Je désire poser une autre question au sujet de la productivité à l'heure. Vous reconnaissez qu'en ce qui concerne la productivité par heure, il faut tenir compte du montant de capital utilisé. Autrement dit, la productivité à l'heure d'un groupe d'ouvriers, qui travailleraient à la fabrication d'une machine avec de mauvais outils ou des outils désuets, pourrait être plutôt mauvaise? Cependant, si une société dépensait de fortes sommes pour améliorer les machines-outils dans ses ateliers et son outillage, alors la productivité pourrait s'accroître. Êtes-vous de cet avis?

M. COBURN: J'ajouterai à cela que l'expérience générale démontre que le capital requis par dollar de production tend à diminuer avec les progrès de la technologie et l'amélioration de l'outillage. La productivité du capital a augmenté également, parce qu'on pourra mettre au rancart 20 vieilles machines pour les remplacer par une seule qui coûtera peut-être 50 p. 100 de plus que les vingt premières, mais qui produira 100 p. 100 de plus. C'est un fait commun en industrie. Les sociétés immobilisent plus de capitaux lorsqu'elles recourent à l'automatisation.

M. HORNER (*Acadia*): Vous connaissez sans doute l'industrie mieux que moi; mais je suis d'avis que, pour calculer le salaire horaire des ouvriers, il y a d'autres éléments dont il faut tenir compte, comme les immobilisations. J'ai dit aussi, il y a un instant et vous n'avez pas nié cela, qu'il faut tenir compte de ces deux éléments en établissant le coût des salaires par article produit.

M. COBURN: Je ne crois pas que le bien-fondé de notre principale affirmation en soit atteint, c'est-à-dire que l'augmentation du coût des salaires ne représente qu'une très faible fraction de l'augmentation globale des prix.

M. HORNER (*Acadia*): Pourriez-vous nous dire alors ce que vous pensez de ce qui suit. J'ai dit que les prix accusaient une augmentation de 54 p. 100—ces chiffres sont tirés de votre mémoire—et que les salaires gagnés par les ouvriers ont augmenté de 80 p. 100, et vous ne l'avez pas contesté. Pourriez-vous nous dire également, ou pourriez-vous nous donner une idée du coût du fer au cours de ces diverses années? Je ne parle pas du matériel, mais du fer.

M. COBURN: Je n'ai pas ces chiffres.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai apporté tous les livres que j'ai pu. Je suis allé en consulter à la bibliothèque durant l'heure du lunch et, en examinant l'indice, j'ai constaté que le fer en gueuse et le matériel ont augmenté plus, de façon générale, de 1947 à 1952 que de 1952 à 1958. Avez-vous des renseignements à ce sujet?

M. COBURN: Je n'ai pas de renseignements particuliers à ce sujet; mais j'imagine que c'est vrai, si l'on en juge par les prix en général.

M. KIDD: C'est bien vrai. Le prix du fer et de l'acier de base n'accuse pas une augmentation bien considérable depuis 1957. La dernière fois que je suis allé aux renseignements, les produits de laminerie n'avaient augmenté que de 3 p. 100 depuis 1957. La plus forte partie de l'augmentation est donc antérieure à cette année-là.

M. HORNER (*Acadia*): Je veux simplement établir cette question sous son vrai jour. Je ne veux pas qu'on m'accuse de défendre les fabricants de machines agricoles, parce que certains d'entre eux ont prétendu que j'étais dur à leur égard. Je vous cite des chiffres touchant les salaires gagnés avant 1952, et vous êtes convenu avec moi que l'augmentation de matières comme la fonte brute, le fer forgé et la fonte malléable avait été plus considérable avant 1952 qu'après.

M. KIDD: Je ne saurais dire. J'ai simplement déclaré que les augmentations étaient antérieures à 1957.

M. HORNER (*Acadia*): En consultant les indices à la bibliothèque, voici l'impression que j'ai eue. Il m'a semblé que, si ces frais fondamentaux de l'industrie des machines agricoles—et je me suis servi de l'exemple du fer forgé surtout, parce que je voulais savoir quel est le coût des matières de base—si les salaires y ont augmenté sensiblement ils doivent également avoir augmenté dans les fonderies de fonte et autres industries, et ainsi le matériel doit accuser une augmentation considérable de prix de 1947 à 1952, plus qu'après 1952. Êtes-vous de cet avis? Ces faits tendraient à montrer que les sociétés pourraient être justifiées d'avoir haussé davantage les prix avant 1952.

M. KIDD: A ce sujet, nous avons souvent demandé la tenue d'une enquête nationale sur l'industrie du fer et de l'acier au pays. C'est en 1949 que nous avons demandé pour la première fois au Parlement de faire une enquête sur les prix de l'acier. Nou l'avons demandé antérieurement à 1949. En 1947, en conformité des déclarations faites par mes amis les ouvriers de l'automobile, notre syndicat a dit que nous renoncerions aux augmentations de prix. C'était en 1947, ce qui concorde avec une bonne partie de la discussion que nous avons ici. L'industrie a refusé cette offre en disant, pour me servir de son langage, «que ce n'était pas de nos affaires». Il s'agissait surtout de l'acier. Nous avons subséquemment demandé au Parlement du Canada de faire enquête sur les prix de l'acier; rien ne s'est produit. En 1958, nous avons de nouveau proposé à l'industrie du fer et de l'acier de renoncer à ses augmentations de prix et qu'en retour nous reconsidérerions nos demandes d'augmentation de salaire. Rien ne s'est produit. Nous nous sommes alors adressés au Parlement; nous avons écrit au premier ministre et lui avons

demandé de nous recevoir pour discuter la question des prix. Nous avons eu une réunion avec le cabinet, mais il ne s'est rien passé depuis lors. Nous sommes d'avis qu'il est peu probable qu'une enquête soit tenue dans notre pays au sujet des prix de l'acier de base d'ici quelque temps.

Vous dites que les salaires des ouvriers des aciéries ont augmenté. Certes ils ont augmenté. Je dirais de mémoire que, de 1946 à aujourd'hui, les salaires des ouvriers qui produisent l'acier de base ont probablement triplé. Cependant, quand nos salaires triplaient, notre production augmentait au point où la part de main-d'œuvre dans le dollar obtenu de la vente a baissé de 33c. à 24c. par dollar. J'aimerais beaucoup qu'on enquête au sujet des prix de l'acier. Si vous désirez trouver quelle est la cause de la hausse du prix du fer et de l'acier utilisés dans l'industrie des machines agricoles, ce serait une excellente chose. Cela nous ramènerait aux faits fondamentaux.

M. FORBES: En quelle année avez-vous adresssé votre demande au gouvernement?

M. KIDD: C'était avant 1949. Un comité de la Chambre des communes siégeait en 1949 et nous avons demandé alors à être entendus. Notre dernière demande a été faite en juin 1958; nous l'avons adressée au gouvernement actuel.

M. BURT: Mais vous l'avez demandé presque tous les ans.

M. KIDD: C'est une pratique permanente de la part des syndicats de l'acier. Nous demandons constamment de reconsidérer la question.

M. ARGUE: C'est une offre permanente?

M. KIDD: Je ne dirais pas que cette offre vaut encore cet après-midi, parce que nous sommes sur le point d'entamer des négociations.

M. ARGUE: Vous avez demandé au gouvernement fédéral de tenir une enquête sur l'industrie de l'acier et cette demande vaut à compter de cet après-midi. En votre qualité de représentant des ouvriers des aciéries, vous verriez la chose d'un bon œil?

M. HORNER (*Acadia*): Permettez-moi une autre question au sujet du volume de la production. Dans le tableau 2, page 4, je lis, à côté du volume de la production, n° (3): «Valeur brute de la production ramenée à la norme de l'indice des prix (détail) des machines agricoles». Pourriez-vous nous doner des explications à ce sujet?

M. COBURN: Je croyais que nous avions expliqué dans le mémoire que c'était le seul chiffre à notre disposition. Le Bureau fédéral de la statistique n'a pas d'indice de prix de vente à la fabrique pour l'ensemble de cette période. Il n'a préparé ses indices que très récemment pour les années écoulées de 1956 à 1959. Nous avons pris l'indice des prix de détail, parce que c'était le seul qui était disponible, et, comme nous l'avons indiqué dans le texte du mémoire, une partie de l'augmentation des prix de détail est en réalité une augmentation des frais de distribution plutôt qu'une augmentation des frais de fabrication. Tous les chiffres qui ont trait à des augmentations de coût sont donc quelque peu moins élevés que les chiffres du BFS pourraient le laisser croire. Cependant, nous n'avions pas de choix; il fallait nous contenter des renseignements disponibles.

M. HORNER (*Acadia*): Mais croyez-vous que ce chiffre est exact à cause de la valeur brute de la production à la fabrique? J'imagine que c'est l'évaluation au prix du gros.

M. COBURN: Parfaitement. Oui, c'est le chiffre que nous aimerions beaucoup obtenir.

M. FORSEY: Nous pouvons l'obtenir pour diverses années, de 1956 à 1959; mais on ne l'a pas à l'égard des années antérieures.

M. HORNER (*Acadia*): Ainsi, il est difficile d'obtenir un chiffre fondé sur les prix de détail, parce qu'ils comprennent une majoration d'au moins 20 p. 100.

M. COBURN: Si la majoration n'a pas varié, cela ne fait aucune différence, parce que le prix de gros aura le même rapport avec le prix de détail. Un problème ne se posera à ce sujet que si la majoration a varié. A cet égard, nous espérons que vos revendeurs d'instruments aratoires ne se trompent pas, car notre problème serait simplifié.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une excellente raison de croire qu'ils ne se trompent pas. Du moins, je n'ai aucune raison de croire le contraire. Cependant, je ne m'arrêterai pas à cette question plus longtemps. Je me demande si vous pourriez nous donner une idée de ce que renferme la rubrique, «autres frais, frais autres que les bénéfices». Que renferme cette rubrique, à votre avis?

M. COBURN: De fait, je crois qu'on en trouve une liste dans les publications relatives à l'industrie des machines agricoles. On y comprendrait, entre autres choses, la publicité, certains frais administratifs qui n'entrent pas dans les salaires et les appointements. On y comprend probablement...

M. HORNER (*Acadia*): On y comprend les immobilisations dans l'industrie?

M. COBURN: Non, pas les immobilisations, mais probablement l'intérêt sur les placements.

M. HORNER (*Acadia*): Ces frais comprendraient-ils le nouvel outillage de l'usine?

M. COBURN: C'est possible. Tout dépendrait de la méthode employée par la société pour préparer son bilan, je crois.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce que cet outillage à neuf ne serait pas de l'immobilisation, dans une certaine mesure?

M. COBURN: Je ne saurais dire sans pouvoir consulter le bilan de la société. Certaines en feraient des immobilisations, tandis que d'autres l'inscriraient comme dépense courante. Cependant, on y comprendrait probablement la dépréciation.

M. HORNER (*Acadia*): Je vous ferai observer que les dépenses en immobilisations et les dépenses courantes dans l'industrie des machines agricoles varient d'une année à l'autre. Le rapport du Bureau fédéral de la statistique pour 1952 montre que le total des immobilisations dans l'industrie canadienne s'établit à 12 millions de dollars. De fait, durant la période de 1948 à 1952, les immobilisations ont été en moyenne d'environ 10 millions de dollars.

M. COBURN: Les immobilisations ne renferment certainement aucun frais non spécifié.

M. HORNER (*Acadia*): Je lis dans ce tableau, ce qui est énuméré d'abord, machines et outillage de construction,—on donne ensuite un sous-total,—puis on ajoute les frais de réparation et d'entretien, la construction et les réparations, et l'outillage mécanique. J'imagine qu'il s'agit d'un autre coût de production.

M. FORSEY: Non, parce que ces dépenses en immobilisations seraient portées au compte de capital. Il est certain que, d'après les saines méthodes de comptabilité, on ne devrait pas les imputer sur le compte de l'année où elles ont été faites. S'il en était ainsi, il en résulterait des changements fantastiques dans le prix de revient d'une année à l'autre. Je crois que le cas que vous citez l'indique très bien, parce que le capital varierait alors de façon extraordinaire d'une année à l'autre. La dépréciation constituerait des frais annuels.

M. ARGUE: J'aimerais poser une question au sujet de la page 2. Vous y parlez de «prix établis et provisoirement stables». Je me demande si vous

pourriez nous expliquer ce que vous entendez par là, et dans quelle mesure vous pensez qu'il y a concurrence réelle des prix dans d'industrie des machines agricoles; qui donne le ton en matière de prix ou quelle est la situation véritable du commerce des machines agricoles au Canada.

M. COBURN: D'ordinaire, les prix établis et provisoirement stables sont des prix qui sont arrêtés dans une industrie où le nombre de firmes qui réellement déterminent le niveau des prix est assez petit que règle générale on peut calculer l'effet de sa décision sur l'ensemble du marché. Je suis d'avis que le nombre de firmes importantes dans l'industrie canadienne des machines agricoles est assez restreint pour qu'on soit naturellement porté à croire qu'on y trouverait une certaine mesure de prix établis et provisoirement stables. Si vous examinez les faits et gestes de l'industrie, vous constaterez que, durant une période de baisse rapide de la demande de ses produits, elle a quand même pu augmenter ses prix, ce qui est une preuve manifeste que l'établissement des prix existe à un certain degré dans cette industrie.

M. ARGUE: Vous n'accusez pas ces firmes de former une coalition au sens que comporte la loi sur les enquêtes en matière de coalition?

M. COBURN: Pas du tout.

M. ARGUE: Mais elles pourraient, d'après la méthode que vous indiquez, en arriver à une fixation des prix, dont les effets sont exactement les mêmes.

M. COBURN: Oui.

M. ARGUE: Ce prix est fixé au point où la société désire qu'on le maintienne et, étant donné que les fabricants sont peu nombreux, si tous le maintiennent à ce niveau, les prix seront fixés à ce point.

M. COBURN: Oui. Supposons qu'il s'agisse d'une industrie comptant trois sociétés principales...

M. ARGUE: Est-ce exact, dans le cas présent?

M. COBURN: Je crois qu'il y en a un peu plus de trois, mais pas beaucoup plus, si vous laissez de côté les petits fabricants. Si vous prenez les firmes A, B et C, et constatez qu'elles vendent à un prix déterminé. La société A pourra dire: «Nous aimerions augmenter nos ventes.» D'après la vieille théorie de la concurrence, elle diminuerait ses prix, afin d'accroître ses ventes, aux dépens des firmes B et C. Mais elle sait très bien que, si elle agit de la sorte, B et C réduiront aussi leurs prix au même niveau. Alors ces trois firmes réaliseraient toutes des bénéfices moins élevés et, de leur point de vue, leur situation serait pire qu'avant. En conséquence, elles ne baissent pas leurs prix. Il n'y a pas de collusion entre elles, mais le résultat est le même.

M. ARGUE: Lorsqu'on augmente le prix d'une machine agricole,—disons d'un tracteur de modèle ordinaire,—pouvez-vous nous dire comment on procède? Est-ce que la *Massey-Ferguson* augmente son prix de 7 p. 100 et qu'ensuite la *Cockshutt* fait la même chose, et ainsi de suite, de sorte que, dans l'espace de quelques semaines, il en résulte que les prix ont tous augmenté d'environ le même montant à l'égard d'une machine à peu près semblable.

M. COBURN: Voici comment la chose se produit, je crois. La *Massey-Ferguson,* si c'est elle qui prend l'initiative, sait que, si elle augmente ses prix, ce sera de deux choses l'une: les autres sociétés maintiennent leurs prix actuels et la *Massey-Ferguson* devra alors baisser ses prix de nouveau, ou les deux autres sociétés se disent: «Voici une occasion de hausser nos prix sans danger», et les autres compagnies suivront. D'ordinaire, c'est ainsi que les choses se passent.

M. ARGUE: Elles se passent d'ordinaire de la dernière façon?

M. COBURN: Oui.

M. ARGUE: Ces dernières années, aucune société n'a baissé ses prix?

M. COBURN: Non.

M. ARGUE: A votre connaissance, il n'y en a pas eu?

M. COBURN: Non.

M. ARGUE: Pourriez-vous nous donner une idée du chômage qui existe présentement dans l'industrie des machines agricoles?

M. COBURN: Je n'ai pas vu les chiffres les plus récents, mais les derniers que j'ai vus montraient que l'embauchage n'était pas plus des deux tiers de ce qu'il était il y a huit ou neuf mois.

M. ARGUE: La situation s'est-elle améliorée récemment? Est-elle meilleure qu'il y a un an?

M. BURT: Elle a empiré un peu.

M. ARGUE: Elle a empiré?

M. BURT: Oui.

M. ARGUE: Si la demande d'instruments aratoires était plus grande, il y aurait plus d'argent dans les goussets des acheteurs, et le coût des salaires dans l'industrie des machines agricoles baisserait par rapport à la production?

M. BURT: Oui.

M. ARGUE: Et il en résulterait une situation qui rendrait les *U.A.W.* très heureux.

M. BURT: Très heureux. Nous avons à faire face à deux conditions: les changements d'ordre technologique qui s'opèrent dans cette industrie, comme dans toutes les autres industries, et le revenu des cultivateurs, qui s'améliore un peu, d'après les rapports les plus récents, mais qui a été très bas. Ces conditions militent contre les efforts que nous faisons pour remettre nos ouvriers au travail.

M. ARGUE: Avez-vous des rapports de quelque sorte ou collaborez-vous de quelque façon avec des organismes agricoles? Examinez-vous vos problèmes mutuels avec des représentants des organismes agricoles?

M. BURT: Certainement. Aux réunions de notre conseil des machines agricoles que nous avons tenues ces derniers mois, nous avons eu des représentants des syndicats de cultivateurs, la Fédération canadienne des agriculteurs et la Fédération ontarienne des agriculteurs. Ces organismes présentent leurs propres mémoires; je suppose qu'ils les ont présentés ici. Nous savons comment ces gens abordent ces questions et ils étaient présents lorsque nous avons préparé notre mémoire.

M. ARGUE: Vous avez certains points en commun lorsque vous parlez des problèmes de l'industrie des machines agricoles?

M. BURT: Oui, nous essayons d'obtenir une entrevue avec le cabinet, en vue de présenter un autre mémoire. Il s'agit d'un mémoire plus détaillé concernant l'industrie des machines agricoles. Jusqu'à présent, nous n'avons pas réussi à obtenir que le cabinet nous reçoive. On dit que ce n'est pas l'habitude de discuter ces questions alors qu'un comité de la Chambre ou du Sénat les étudie.

Le PRÉSIDENT: Pourquoi ne nous avez-vous pas présenté cet autre mémoire ce matin?

M. BURT: Parce que les questions que nous y traitons ne sont pas comprises dans les termes de votre ordre de renvoi, à notre avis.

M. ARGUE: Et il y est question de plus que les machines agricoles? De quelle autre chose?

M. BURT: On y traite d'autres choses, y compris le revenu agricole.

M. ARGUE: Le premier ministre ne veut pas vous recevoir? C'est un état de choses terrible.

Le PRÉSIDENT: A l'ordre!

M. ARGUE: C'est scandaleux. Nous sommes en pays libre. Certes ces gens devraient avoir accès au cabinet

M. BURT: Nous y traitons de questions qui dépassent votre mandat. En traitant des problèmes des cultivateurs, nous abordons des questions dont on nous a fait part au cours de nos rencontres avec les organismes des agriculteurs. Nous avons réuni ces deux aspects de la question parce que, si les cultivateurs n'obtiennent pas un traitement équitable, alors les ouvriers de l'industrie des machines agricoles n'auront pas autant de travail. Nous ne savons.

M. ARGUE: J'aimerais...

M. HORNER (*Acadia*): Je désire demander...

M. ARGUE: J'ai la parole, monsieur le président.

M. HORNER (*Acadia*): J'avais également la parole.

M. ARGUE: Je n'ai pas interrompu M. Horner.

M HORNER (*Acadia*): J'avais une question complémentaire à poser, mais si vous n'avez pas terminé, continuez.

M. ARGUE: Je me demande si le témoin, au cas où le cabinet persisterait son refus d'entendre ce mémoire, pourrait nous dire s'il consentirait à présenter ce mémoire au Comité—soit le présent Comité, soit un autre de nature semblable—un mémoire qui a trait aux revenus des agriculteurs en tant qu'ils influent sur l'industrie des mchines agricoles et les gens qu'il représente. Je crois qu'il est très important du point de vue de l'agriculture, et du point de vue de l'industrie des machines agricoles, qu'on prenne des mesures au sujet du revenu des cultivateurs, et que cela aura en soi une grande répercussion sur le coût des machines agricoles.

M. FORBES: Je crois que les cultivateurs sont fort capables de présenter leur cause eux-mêmes, sans demander aux représentants des ouvriers en machines agricoles de le faire pour eux ici.

M. ARGUE: Vous avez dit que les cultivateurs et les ouvriers ne s'entendaient pas entre eux. J'aimerais poser d'autres questions.

M HORNER (*Acadia*): Laissez le témoin répondre aux dernières questions d'abord.

Le PRÉSIDENT: Puis-je rappeler aux membres du Comité et aux témoins qu'une seule personne devrait parler à la fois, lorsqu'une question est posée ou une réponse donnée. Nos sténographes ont déjà assez de difficultés à saisir tout ce qui est dit.

M. ARGUE: Je crois que le témoin va répondre à ma question. Cependant, j'aimerais poser une question complémentaire maintenant. Pourrait-il me dire s'il est disposé, soit maintenant, soit à une autre séance, à faire profiter notre Comité du travail accompli par les *United Automobile Workers* relativement à la question du revenu des cultivateurs et autres questions qu'ils désirent soumettre au premier ministre, mais sans beaucoup de succès jusqu'à présent?

M. BURT: Si le cabinet ne juge pas à propos de nous accorder un rendez-vous, comme nous désirons exposer notre mémoire, je crois que les membres du conseil qui sont ici se verraient presque dans l'obligation de vous le présenter, si les termes de votre mandat le permettent. Si nous ne vous avons pas fait part de ces renseignements, c'est, entre autres raisons, parce que nous pensions en être empêchés par les termes de votre ordre de renvoi; nous avons

donc, comme vous le voyez, essayé de nous en tenir à l'analyse des prix des instruments aratoires au Canada. Dans cet autre mémoire, cependant, nous examinons la version des cultivateurs et, incidemment, les organismes agricoles nous ont félicité d'avoir préparé ce document.

M. KORCHINSKI: Vous l'avez présenté au profit des associations de cultivateurs avant de le présenter au cabinet?

M. BURT: Nous en avons fait parvenir le texte au premier ministre; mais ce deuxième mémoire n'a pas encore été bien répandu.

M. ARGUE: Je désire poser une autre question. On nous a dit ce matin que les UWA, au cours de négociations avec les fabricants d'automobiles en vue d'obtenir une augmentation de salaire—je ne veux pas mal interpréter vos paroles, mais c'est ce que j'ai compris,—avaient déclaré aux fabricants ce qui suit: «Si vous réduisez les prix des automobiles de $100, nous renoncerons à toute augmentation ou tiendrons compte de cette réduction ou de ce qu'est la situation.» A un autre moment cet après-midi on nous a dit que les *United Steelworkers* auraient déclaré au cours de négociations avec les aciéries: «Nous renoncerons à une augmentation de salaire en ce moment, si vous renoncez à augmenter le prix de l'acier.» Je me demande maintenant si les ouvriers de l'automobile, à un moment quelconque au cours de négociations avec les fabricants de machines agricoles, ont fait une offre de ce genre, ou s'ils seraient disposés à étudier la question d'une offre générale quelconque, qu'au cas où les fabricants de machines agricoles maintiendraient les prix de leurs produits au niveau actuel ou les diminueraient, que les ouvriers de cette industrie en tiendraient compte dans leurs demandes de rajustement des salaires.

M. BURT: Nous n'avons jamais fait de proposition de ce genre à l'industrie des machines agricoles. Nous avions une raison d'agir ainsi. Lorsque cette offre a été faite à l'industrie de l'automobile, avant que le président Reuther la fasse aux États-Unis, cela nous répugnait, parce que nous étions d'avis que les taux des salaires dans cette industrie n'étaient pas assez élevés pour motiver une telle offre. L'autre partie de votre question est plutôt délicate et M. Kidd s'est déjà prononcé à ce sujet. Comme au cours des prochains mois nous songerons à aborder les fabricants de machines agricoles, ainsi que les fabricants d'automobiles, il ne serait pas sage de notre part, je crois, de divulguer ici publiquement la nature exacte des demandes que nous présenterons au cours des négociations. Je vous ferai observer que de nombreux problèmes se posent dans l'industrie en ce moment à la suite des changements d'ordre technologique et des congédiements en masse, qui ont des répercussions considérables sur la situation de l'industrie, particulièrement dans certains secteurs. Nous consacrons tout le temps possible à l'étude de cette question, parce que, comme l'a dit un membre du Comité ici, on peut remplacer plusieurs machines par une seule grosse machine, et il en est de même pour les frais de main-d'œuvre, car l'installation d'une grosse machine parfois remplace vingt ouvriers. Bien que le coût de cette machine apparaisse dans les immobilisations de la société, l'état financier de la société n'indique pas la perte en labeur pour les ouvriers qui sont mis à pieds; cela occasionne des frais aux gouvernements à tous les paliers. Il nous faudra étudier ces questions avant de même pouvoir formuler nos plans en vue des négociations avec les fabricants en 1961.

M. HORNER (*Acadia*): Je désire poser une brève question complémentaire au sujet de la situation de l'organisation. Vous savez probablement que trois des plus gros fabricants de machines agricoles se sont présentés ici. Deux d'entre eux ont déclaré—je n'étais pas présent pendant tout le témoignage du troisième—que les sommes qu'ils affectent aux recherches et aux améliorations représentent de 3 à 4 p. 100 du produit de leurs ventes globales. Lorsque

nous leur avons demandé pourquoi ils dépensaient tant d'argent à ces fins, l'un des fabricants a répondu (je me rappelle très bien ce qu'il a dit) que les syndicats ouvriers en étaient rendus au point où il était avantageux pour les sociétés de dépenser un peu plus d'argent en vue d'effectuer des changements d'ordre technologique dans les usines afin de diminuer les frais de main-d'œuvre. Voici ma question: avez-vous jamais pensé qu'un plus grand nombre d'ouvriers auraient peut-être du travail, si les salaires n'avaient pas augmenté de 102 p. 100 depuis 1947, pour me servir de vos propres chiffres?

M. BURT: Même si les salaires avaient été deux fois plus élevés, je ne crois pas que les progrès d'ordre technologique auraient été moins considérables. Je ne suis pas assez naïf pour le croire. Les sociétés suivent la marche du progrès. Nous le faisons tous, j'imagine. Je ne crois pas que les salaires y soient pour quelque chose. Je ne crois pas que les sociétés en tiennent compte en élaborant leurs plans et leurs programmes de recherches. Nous ferons observer aussi qu'une bonne partie des recherches, dans le cas des filiales américaines, sont faites aux États-Unis. Il s'en fait très peu au Canada. Nous aimerions qu'on en fasse davantage chez nous. Nous aimerions que les grosses sociétés des États-Unis fassent une plus grande partie de ces travaux de recherches au Canada, en vue de répondre aux besoins du Canada.

M. HORNER (*Acadia*): Puis-je poser quelques autres questions à ce sujet, monsieur? En ce qui concerne l'embauchage et le nombre d'ouvriers employés, vous avez dit vous-même, monsieur Burt, que certains pays étrangers jouissent d'un avantage par rapport au Canada du point de vue des salaires. Je crois que M. Forsey l'a déclaré ce matin en réponse à une question de M. Muir. Nous constatons que, dans les chiffres présentés au Comité, nos importations de machines agricoles augmentent et que certains pays commencent à importer de très grosses pièces. Par exemple, la *Massey Ferguson* a déclaré qu'elle importait certains de ses tracteurs directement de l'étranger, et certaines des pièces constituantes de ses tracteurs qui sont déjà montées en unités complètes, comme la transmission ou le moteur, ou autre chose: ces pièces arrivent au complet. Une autre société a dit qu'elle ouvrirait une fabrique en Écosse, par exemple. Ne croyez-vous pas que les sociétés tiennent compte des frais de main-d'œuvre en confiant une plus grande partie de leur fabrication à des établissements situés en dehors du Canada et du continent nord-américain?

M. BURT: Je crois qu'elles y songent toutes. J'essaie d'être clairvoyant et de deviner la pensée des fabricants. J'ai l'occasion de les rencontrer à la table des négociations. Je sais qu'ils cherchent à s'emparer des marchés où ils s'établissent.

M. HORNER (*Acadia*): Je suis de cet avis.

M. BURT: A tout événement, le plan Marshall et les dépenses en Europe ont permis d'y développer un marché considérable. Comme vous le savez, les Européens nous rattrapent; ils commencent à produire et ils ont un marché énorme chez eux. Leur situation leur permet de nous livrer concurrence avantageusement. Il est certain que quelques-unes de ces sociétés trouvent que c'est plus avantageux. Il n'est pas toujours avantageux pour les fabricants canadiens d'établir des usines en Europe. Il y a une fabrique en Grande-Bretagne, une autre en Écosse qui est en exploitation depuis quelque temps, et il est indiscutable que les salaires et le coût de la vie en général sont moins élevés dans ces pays. Cependant, on ne voudrait pas, par exemple, que nous baissions notre niveau de vie soit aussi bas qu'au Japon afin de reprendre notre marché des lampes de radio, et autres choses de ce genre.

M. HORNER (*Acadia*): Non! non!

M. BURT: Le même principe s'applique dans le cas présent.

M. SMALLWOOD: Avant de commencer mes questions, je tiens à dire que je ne condamne ni les ouvriers ni les fabricants; mais je suis d'avis qu'il y a

quelque chose qui ne va pas du tout. Je suis cultivateur et je sais que nous ne pouvons pas supporter de nouvelles hausses du prix des machines agricoles. Nous ne pouvons pas les acheter aux prix actuels; si la main-d'œuvre réclame encore des salaires plus élevés et si les fabricants augmentent le prix des machines, nous devrons plier bagages. Nous ne pourrons pas acheter les machines, et l'industrie devra congédier un plus grand nombre d'ouvriers, parce que nous pourrons pas acheter leur production. Je sais qu'on a dit que les prix des produits agricoles sont trop bas. Je sais qu'ils le sont; mais si nous les augmentons, le coût de la vie augmentera, et alors l'ouvrier se mettra en grève pour obtenir des augmentations de salaire, les sociétés feront droit à ses demandes et de leur côté elles hausseront les prix des machines agricoles. On cherche à obtenir davantage pour son produit, le coût de la vie augmente, puis l'on fait la grève pour obtenir des augmentations de salaire. Où ce cycle s'arrêtera-t-il?

M. BURT: Allons ensemble sur le manège et nous pourrons peut-être trouver une solution au problème. Il n'est pas vrai que nous ne faisons que dire: «Nous faisons la grève, nous faisons la grève, nous faisons la grève.» S'il y a une chose que je n'aime pas—et je sais que je suis le porte-parole du conseil à ce sujet—c'est une grève.

M. SMALLWOOD: Je le sais.

M. BURT: Cette idée est fort répandue chez les cultivateurs, mais elle est absolument fausse. Les cultivateurs devraient peut-être se mettre en grève—et si vous le faites nous vous appuierons— parce que nous croyons que vous devriez obtenir une juste part de la richesse économique, tout comme les ouvriers.

M. SMALLWOOD: Nous ne le ferons pas.

M. BURT: Je sais que vous ne le ferez pas. Nous avons proposé à notre gouvernement à diverses reprises, et nous le lui proposons encore, d'instituer un comité composé de cultivateurs, de représentants des syndicats ouvriers, des fabricants de machines agricoles et du gouvernement; un comité permanent qui se réunirait pour étudier ces questions.

M. HORNER (*Acadia*): N'est-ce pas la même chose qu'un conseil de productivité.

M. BURT: Non, ce n'est pas la même chose qu'un conseil de productivité, surtout quand il s'agit d'un conseil de productivité choisi, et non pas d'un conseil recommandé par les divers groupes. Nous n'avons pas confiance en cela. Nous croyons que, si un représentant des ouvriers doit en faire partie, les organismes nationaux du travail devraient être priés de désigner un représentant. Le choix des représentants ne devrait pas être laissé au premier ministre.

M. SMALLWOOD: Comment ferez-vous pour augmenter le revenu des cultivateurs. Je soutiens que, si vous lui payez ses produits plus cher, les salaires augmenteront. Comment ferez-vous pour lui donner davantage?

M. ARGUE: Mettez le gouvernement à la porte. Changez de gouvernement.

M. HORNER (*Acadia*): Où prendrez-vous l'argent, monsieur Argue? Imprimerez-vous un plus grand nombre de billets?

M. SMALLWOOD: J'ai posé une question.

M. COBURN: On trouverait peut-être une solution partielle en se rappelant que, pendant la période où les cultivateurs vendaient leurs produits à prix ridicule, les prix des aliments ne cessaient d'augmenter.

M. SMALLWOOD: Vous n'avez pas encore répondu à ma question. Comment augmenterez-vous le revenu du cultivateur?

M. COBURN: Il me semble que les cultivateurs devraient se grouper en une association quelconque afin de faire sentir leur force. Ce problème se pose aux cultivateurs depuis longtemps.

M. SMALLWOOD: Nous sommes de votre avis à ce sujet.

M. COBURN: Ce serait présomptueux de notre fort de venir dire aux cultivateurs comment s'organiser. Ils devront résoudre ce problème eux-mêmes.

M. SMALLWOOD: Ainsi le cultivateur devrait vendre ses produits plus cher. Comment y parviendra-t-il, à votre avis?

M. COBURN: Organisez-vous; employez votre puissance économique.

M. SMALLWOOD: Comment acquerrera-t-il cette puissance?

M COBURN: Il vous faudra élire un gouvernement qui adoptera une loi vous permettant de l'atteindre.

M. SMALLWOOD: Je voudrais qu'on fasse la synthèse de ces choses.

Le PRÉSIDENT: Nous ferions mieux de revenir à la question de l'enquête sur les prix des machines agricoles et de laisser la politique de côté.

M. BURT: Je ne saurais répondre aux questions si l'on ne garde pas un peu le silence.

M. KIDD: On nous a demandé comment le cultivateur pourrait vendre ses produits plus cher. Je ne sais trop si vous avez lu le rapport de la commission royale touchant les prix des produits agricoles; si vous l'aviez fait, vous ne poseriez peut-être pas cette question. Ce comité a constaté, après avoir enquêté pendant une couple d'années, que les cultivateurs n'avaient plus de pouvoir de négociation. Les transformateurs et les détaillants faisaient la pluie et le beau temps dans ce domaine. Les cultivateurs n'avaient aucune chance de lutter contre ces puissants intérêts économiques et, tant qu'ils n'auront pas rétabli cet équilibre, je ne crois pas qu'ils obtiennent davantage pour leurs produits.

M. SMALLWOOD: Je désire poser une question complémentaire. Voici une nouvelle que je trouve dans le *Spectator* d'Hamilton:

> Un contrat de trois ans comportant des augmentations de salaires et des avantages accessoires pour 2,150 ouvriers a été signé par la succursale nº 2868, du syndicat des *United Steelworkers of America*, et l'*International Harvester Company of Canada Limited*.
>
> Stewart Cooke, le représentant du syndicat, a déclaré que le contrat représentait une augmentation de 25.1c. l'heure à compter du 23 avril.

En est-il ainsi?

M. BELLINGHAM: En quelle année?

M. SMALLWOOD: Il s'agit de 25c. en une année.

M. BELLINGHAM: Nous le méritions aussi.

Il s'agit du dernier contrat que nous avons signé l'an dernier.

M. SMALLWOOD: M. Argue a demandé si vous aviez jamais songé à maintenir les salaires à leur niveau actuel au cas où la société n'augmenterait pas les prix des machines agricoles, et il a dit que cette question méritait d'être étudiée.

Dans votre bulletin local, *Local 2868* en date du 28 avril 1961, sous la manchette «augmentation des salaires», vous dites:

> A ce moment-ci l'an prochain, nous aurons conclu une nouvelle convention de travail, ou nous aurons entamé des négociations dans ce but.

Les prix n'ont pas augmenté, mais vous désirez obtenir davantage.

M. BELLINGHAM: Cet article ne le dit pas, n'est-ce pas?

M. SMALLWOOD: Non.

M. BELLINGHAM: Je le sais. J'ai écrit cet article et je sais ce qu'il renferme. On n'y dit pas «aumentations de salaire». On n'y dit pas que l'an prochain nous entamerons des négociations en vue d'obtenir des augmentations de salaire On n'y dit pas qu'il n'en sera pas question, mais on n'y dit pas non plus que nous le ferons.

M. SMALLWOOD: L'article est coiffé de la manchette «augmentation des salaires».

M. MANDZIUK: Voulez-vous dire que vous négocierez en vue d'obtenir une réduction des salaires

M. BELLINGHAM: Cettte augmentation est répartie sur deux années.

Je suis spécialiste en recherches économiques et je travaille dans un établissement de recherches, et les vingt personnes assises au fond de la salle y travaillent aussi. On a posé une question ce matin à laquelle j'aimerais répondre maintenant. Je suis au service de l'*Harvester Company* depuis 19 ans et, au cours de ces 19 années, on a apporté des améliorations d'ordre technologique dans l'établissement et on y a accéléré le travail et augmenté la production, sans que cela apporte des augmentations aux ouvriers de l'*Harvester* depuis 1947; qu'on ne vienne pas vous dire le contraire. La chose arrive tous les jours, la société exploite son entreprise avec de moins en moins d'ouvriers et, cependant, elle produit davantage. Peu importe si les fabricants disent le contraire, ce n'est pas la vérité.

Il y a un autre point que je désire élucider. C'est une déclaration de la part d'un représentant de la société pour laquelle je travaille. Il a dit que les impôts sur les biens immobiliers et les affaires avaient augmenté de 280 p. 100. On en a parlé ce matin. Je me demande si le représentant de cette société vous a dit qu'au cours de cette période elle avait affecté la somme de 15 millions de dollars à l'aménagement de nouveaux édifices à Hamilton et, naturellement, il en découle une augmentation des impôts immobiliers et d'affaires. Elle ne peut s'attendre que ses impôts n'augmenteront pas si elle construit de nouveaux immeubles.

M. SMALLWOOD: Avez-vous dit qu'il y avait eu augmentation de productivité?

M. BELLINGHAM: Oui.

M. SMALLWOOD: Quelle norme avez-vous employée pour la mesurer?

M. BELLINGHAM: Nos propres yeux.

M. SMALLWOOD: Une société a présenté des chiffres démontrant que la production des ouvriers employés à l'heure ou à la pièce n'avait pas augmenté en tonnes de 1954 à 1960. La société a reconnu que cette méthode de mesurer la productivité comportait certaines défectuosités; dans certains cas, il y avait augmentation légère, et, dans d'autres, une diminution.

Cependant, on nous a donné ces chiffres, et je me demandais de quelle norme vous vous étiez servi.

M. KIDD: Il est singulier que l'*International Harvester* parle d'une diminution de la productivité. J'ai lu un communiqué de presse à ce sujet, mais je n'ai pas lu le hansard. D'après notre expérience, comme M. Bellingham l'a dit, nous savons que cette société a pris beaucoup d'expansion ces dernières années. Il ne nous semblerait guère raisonnable de croire que la société aurait agrandi considérablement ses établissements à Hamilton si les frais de main-d'œuvre et autres étaient élevés. On aurait plutôt pensé qu'elle aurait quitté Hamilton complètement et qu'elle se serait enfuie ailleurs au pays ou dans un autre pays. De fait, cet établissement au Canada doit faire concurrence avec ses produits à ceux d'autres établissements de l'*International Harvester* un peu partout en Amérique du Nord. Elle doit fabriquer des tracteurs et des semoirs à grain et autres articles de ce genre à un coût moins élevé que les autres

établissements de l'*International Harvester* partout dans le monde. Si cette société peut exploiter son entreprise avec succès au Canada, et si—comme elle le fait effectivement—elle peut fabriquer des tracteurs et des andaineuses ici, cela veut dire que son coût de production est moins élevé au Canada qu'ailleurs, et aussi que sa productivité s'est accrue au cours des dernières années. Il me semble que cette société fait des déclarations bien différentes quand elle s'adresse au public et quand elle s'adresse à nous au cours de négociations. Nous ne pouvons que supposer que l'efficacité de cet établissement de l'*International Harvester* doit être aussi élevée que celle de tout autre dans l'industrie en Amérique du Nord. Ainsi la productivité doit être bonne et les frais de main-d'œuvre ne sont pas élevés.

M. SMALLWOOD: Êtes-vous d'avis que vous travaillez efficacement, que vous fabriquez un bon produit dans votre journée de travail. Croyez-vous que votre travail à l'usine est aussi efficace qu'autrefois?

M. KIDD: Je dirais que l'efficacité de cet établissement s'est multiplé plusieurs fois au cours des dix dernières années.

M. SMALLWOOD: Nous obtenons des machines qui sont fabriquées fort grossièrement.

M. BELLINGHAM: Nous les fabriquons selon les plans qu'on nous soumet.

M. SMALLWOOD: Un jour, un haut fonctionnaire de la société, qui faisait visiter la fabrique à un agent régional, s'arrêta près d'un ouvrier qui travaillait à la fabrication d'un arbre-vilebrequin. Lorsque l'ouvrier plaça l'arbre sur le tour à calibre, le visiteur remarqua qu'il était désaligné. Il enleva la pièce du tour et dit au haut fonctionnaire de la société: «Faites replacer cette machine, parce qu'elle est désalignée». Il répondit: «Remettez cette pièce sur le tour.» Puis l'ouvrier se tourna vers le haut fonctionnaire et lui dit: «Allez au diable.» Lorsqu'ils furent rendus un peu plus loin, l'agent demanda au dirigeant: «Pourquoi l'avez-vous laissé vous parler dans ces termes?» Il répondit: «C'est ainsi qu'ils nous traitent ici; si je lui adressais un reproche . . .» Cette pièce passa dans cet état et quelque cultivateur l'acheta.

M. KIDD: Il aurait été congédié immédiatement, sur-le-champ.

M. SMALLWOOD: J'ai entendu dire cela.

M. FORBES: Au sujet de cette question des frais de production, l'*International Harvester* nous a dit que le coût de fabrication d'un extirpateur, en matériel, en machines-outils, et le reste, avait été de 46.20, en 1955, et 46.91, en 1960. Les frais globaux de main-d'œuvre pour la fabrication de cette même machine s'établissaient à 43.4, en 1955, et à 44.38, en 1960. Si les frais de main-d'œuvre représentent 44 p. 100 du coût de fabrication de cet extirpateur, je dirais que c'est un élément assez important du coût de fabrication de cette machine. Acceptez-vous ces chiffres?

M. BURT: Non.

M. KIDD: Je ne les accepte pas. J'aimerais qu'on fasse la lumière à ce sujet.

M. BELLINGHAM: S'agit-il des frais réels de main-d'œuvre?

M. FORBES: Ce sont les frais globaux en main-d'œuvre.

M. BURT: Ce chiffre comprend-il les appointements, ce que touchent les dirigeants?

M. FORBES: Ce chiffre comprend les salaires des employés de la fabrique, de l'établissement, et le reste, les avantages accessoires et les frais d'expédition, 43 p. 100. Ce n'est que de la main-d'œuvre, et la main-d'œuvre qui entre dans la préparation du matériel n'est pas comprise. Si elle l'était, le montant serait plus élevé. Les fabricants de machines nous disent qu'une grande partie du montage se fait à la pièce.

M. BURT: Oui, c'est le système en vigueur.

M. FORBES: Comment calcule-t-on le coût du travail à la pièce? Est-il établi au moyen de négociations par l'entremise du syndicat?

M. BURT: La société a établi la méthode dont on se sert pour déterminer les normes, puis il y a négociations au sujet des prix.

M. FORBES: C'est-à-dire avec les syndicats?

M. BURT: Entre les syndicats et la société; mais elle se réserve le droit, que souvent elle exerce, de modifier la méthode en partie pendant la durée du contrat; voilà un de nos sujets de griefs, car elle apporte souvent un changement qui oblige l'ouvrier à travailler plus vite pour la même rémunération. C'est un problème qui se pose assez fréquemment à nous maintenant.

M. FORBES: Nous essayons de déterminer le coût de fabrication des machines agricoles. Vous reconnaissez qu'une partie du travail est exécutée à la pièce?

M. BURT: C'est vrai.

M. FORBES: Supposons que vous montiez un dispositif de ramassage pour une moissonneuse-batteuse. Pourriez-vous nous dire ce que vous avez touché en 1947 et aussi en 1960 pour ce travail?

M. BURT: Il pourrait s'agir d'un dispositif entièrement différent. La méthode de fabrication pourrait aussi avoir changé complètement. Certaines des méthodes utilisées pour déterminer le temps qu'exige la fabrication d'une pièce, et ainsi ce qu'elle coûte, ont été en vigueur pendant des années dans des sociétés comme la *Massey-Harris;* mais, ces dernières années, la société, de sa propre initiative, a apporté beaucoup de changements à ces relevés de temps.

M. FORBES: Mais le dispositif de ramassage est absolument semblable à celui d'il y a dix ans.

M. BURT: Il n'a peut-être pas été fabriqué de la même manière.

M. BELLINGHAM: Le procédé de fabrication n'est peut-être pas le même du tout.

M. KORCHINSKI: Plus tôt, le témoin a déclaré, je crois, que le coût de la vie n'avait pas monté aussi rapidement que la moyenne des taux horaires. En est-il ainsi?

M. BURT: C'est vrai.

M. KORCHINSKI: Vous avez aussi déclaré que vous désiriez présenter un mémoire au gouvernement, et que vous espériez voir augmenter les revenus des cultivateurs afin de pouvoir leur vendre davantage. Toute la situation s'en trouverait améliorée, car s'il y avait plus d'emplois, il y aurait plus de ventes, et ainsi de suite. Croyez-vous réellement qu'il en serait ainsi?

M. BURT: Je ne vois pas pourquoi il n'en serait pas ainsi.

M. KORCHINSKI: Vous avez également déclaré dans votre mémoire, à la page 11, que la tendance à la hausse des prix était surtout attribuable à l'augmentation de la demande. Si les revenus des cultivateurs étaient plus considérables, diriez-vous que la demande serait naturellement plus forte? Vous avez dit aussi:

> Les producteurs exigeaient plus parce qu'ils pouvaient obtenir davantage—et les cultivateurs pouvaient payer plus, parce que leur revenu en espèces était plus élevé.

En d'autres termes, vous dites que, lorsque le cultivateur a un meilleur revenu, que ce soit le directeur ou le fabricant qui le constate, alors on augmente le prix

des machines, ce qui vous permet de réclamer davantage. Vous pouvez facilement vous rendre compte, comme je l'ai dit, que le coût de la vie n'a pas augmenté. Cependant, vos salaires ont augmenté. A la page 48, volume I, du mémoire du syndicat du blé de la Saskatchewan, on déclare:

> Un cultivateur, qui possède sept quarts de section dans le district n° 14, dit: «Je n'ai pas à dire, semble-t-il, que le prix des machines agricoles est absolument hors de proportion du prix de nos denrées agricoles. Par exemple, en 1947, une moisonneuse-batteuse de 12 pieds m'a coûté l'équivalent de 1,800 boisseaux de blé n° 2. En 1952, une moissonneuse-batteuse de 12 pieds m'a coûté l'équivalent de 3,800 boisseaux de blé n° 2, tandis qu'en 1960, une semblable moissonneuse-batteuse de 12 pieds m'a coûté le prix de 6,400 boisseaux de blé n° 2.

Si le revenu obtenu par ce cultivateur de sa production a fléchi, vous n'avez pas indiqué de solution à ce problème, ni les dirigeants, si c'est là que vous voulez faire porter le blâme. Apparemment, vous ne voulez pas en assumer une partie; mais je constate que vous dites que vous auriez dû toucher une rémunération moyenne de $2.02 l'heure en 1959. En 1946, elle était de 81c. l'heure. Or vous avez comparé ce chiffre avec les salaires payés par l'industrie des biens durables ce matin. En 1959, le taux pour cette industrie était de $1.87 l'heure et, en 1946, de 77c. l'heure. Autrement dit, en 1947, il y avait une différence de 4c. l'heure entre vos salaires; mais en 1959, vos salaires étaient de 15c. plus élevés que ceux des ouvriers de l'industrie des biens durables. Comment pouvez-vous prétendre qu'en augmentant le revenu du cultivateur on assurerait son salut économique quand, comme des oiseaux de proie, vous êtes tous prêts à fondre sur lui, si sa situation s'améliore un peu.

M. BURT: Nous ne vous avons par fourni les chiffres que vous citez.

M. KORCHINSKI: Ce sont les chiffres du Bureau de la statistique. Vous avez sans doute obtenu vos chiffres de là également. Je cite les chiffres du Bureau de la statistique.

M. BURT: Nous ne sommes pas venus ici nous défendre. Nous sommes venus vous présenter des faits, et nous soutenons—même si les salaires ont augmenté, il n'y a pas de doute à ce sujet—que nos ouvriers en machines agricoles ne gagnent pas encore suffisamment. Ils ne jouissent pas d'un vrai bon niveau de vie et ils ne peuvent pas acheter, pas plus que les cultivateurs, les choses dont ils ont besoin dans leurs foyers. Si les cultivateurs et les ouvriers canadiens pouvaient acheter les choses dont ils ont besoin maintenant et q'ils devraient avoir, la plus grande partie des industries seraient au travail. Mais ils ne le peuvent pas.

M. KORCHINSKI: A la page 11 de votre mémoire, également, vous parlez d'un fléchissement de 43 p. 100 dans le volume de la production et vous dites:

> Il est fort étonnant que les frais en salaires de chaque unité n'aient pas augmenté plus de 22.6 p. 100.

Même si la production fléchissait, vous n'avez aucunement indiqué que vous étiez disposés à accepter une réduction. Autrement dit, le revenu des cultivateurs avait baissé à ce moment-là. Le prix exigé par unité était plus élevé, mais vous réclamiez quand même une augmentation. Au sujet de ce que M. Smallwood a dit plus tôt relativement au nombre de tonnes de production, on verra, dans le fascicule numéro 8, que, d'après le graphique du mémoire de l'*International Harvester*, la production s'établissait en 1954 à 23 tonnes par année, par ouvrier payé à l'heure. En 1955, elle était de 27.6 tonnes; en 1956, de 27.4 tonnes; en 1957, de 24.8 tonnes; en 1958, de 26 tonnes; en 1959, de 23 tonnes et, en 1960, de 23.4 tonnes. Ce sont les chiffres de la société. Le témoin a simplement déclaré qu'il ne les acceptait pas; mais ce sont les chiffres de la société et il faudrait

qu'il accepte sa parole à ce sujet. Auriez-vous des commentaires à faire à ce propos?

M. COBURN: Je dirais que ces chiffres ne veulent rien dire, parce que je ne sais pas comment on les a établis. Ces machines sont fort compliquées et le travail qu'elles exigent l'est davantage. Je ne vois pas comment on peut mesurer la productivité en tonnes par ouvrier.

M. KORCHINSKI: Vous avez dit que le volume de la production avait baissé de 1952 à 1958. Vous l'avez déclaré vous-même dans votre mémoire.

M. BURT: D'où tirez-vous cette citation?

M. KORCHINSKI: De la page 11 de votre mémoire.

M. COBURN: Oui, la production a baissé.

M. BURT: Si l'efficacité diminue, le nombre de tonnes par ouvrier diminue également.

M. KORCHINSKI: Ainsi le coût global a augmenté.

M. COBURN: L'embauchage a diminué.

M. KORCHINSKI: Les frais de main-d'œuvre n'ont pas diminué; vous étiez prêts à faire face à la situation, comme le cultivateur l'était. Comment le cultivateur profitera-t-il de vos augmentations de salaires?

M. BURT: La production par homme a augmenté et il n'en a pas coûté davantage au fabricant pour nous accorder l'augmentation que nous avons obtenue.

M. KORCHINSKI: Elle lui a coûté quelque chose. Que fait le client dans tout cela?

M. PETERS: Je désire poser une question complémentaire. N'est-il pas vrai que, dans les phrases que M. Korchinski a mentionnées, vous dites que le fabricant a exigé davantage, parce qu'il pouvait obtenir plus et que le cultivateur pouvait payer plus, parce que son revenu en espèces était plus élevé. Vous soutenez, n'est-ce pas? que le prix des machines agricoles augmenterait selon le prix que le cultivateur obtiendrait pour ses produits. Autrement dit, sa situation serait meilleure et il en résulterait une plus grande production, parce que le cultivateur serait en état d'acheter des machines plus coûteuses, des machines plus nombreuses, ce qui diminuerait le prix de revient des machines par unité, permettrait à l'ouvrier d'obtenir une augmentation de salaire, ce qui n'entraînerait pas nécessairement une augmentation du coût de production; au contraire, il en résulterait une diminution de prix tout en mettant plus d'argent entre les mains des ouvriers, à condition que les cultivateurs puissent acheter plus de machines.

M. BURT: Je crois que cet exposé est assez juste.

M. KORCHINSKI: Je n'ai pas besoin d'un plus grand nombre de machines pour cultiver ma ferme. J'en ai suffisamment.

M. BELLINGHAM: Je puis répondre à cette question en ma qualité d'ouvrier qui travaille dans un atelier pour gagner sa vie. Je ne suis pas assez naïf pour croire, et je connais les sociétés assez bien pour dire que, si je produis davantage et même que, si je consens à accepter une diminution de salaire, les cultivateurs en bénéficieront le moindrement; je suis convaincu que, si le prix de revient des machines agricoles baissait, même à la suite d'une diminution des salaires, on n'en ferait pas profiter les cultivateurs. Si vous le pensez, continuez de le penser, mais il n'en serait pas ainsi.

M. KORCHINSKI: J'aimerais l'espérer, mais vous nous avez déjà dit que vous demanderiez des augmentations de salaire.

M. MANDZIUK: J'ai attendu impatiemment ma chance de dire un mot. J'ai scruté le mémoire afin de trouver un passage qui me permettrait de vous féliciter du travail que vous avez accompli, et je constate qu'à la première page du mémoire, il y a une phrase, la dernière de cette page, que j'aime beaucoup. Je la cite:

> Cette question intéresse aussi grandement les ouvriers des fabriques de machines agricoles, étant donné que des prix inutilement élevés font baisser la demande de nos produits, et il en résulte une perte de temps et de salaire pour nous.

Voici ma question: comment conciliez-vous cette déclaration avec les principes exprimés dans vos publications ouvrières? Vous avez exprimé les mêmes pensées dans le mémoire que vous avez présenté au gouvernement en février dernier, je crois, lorsque vous vous êtes prononcé en faveur de la réduction des heures de travail et de l'augmentation des salaires, peu importe les conséquences.

M. BURT: Vous attribuez toutes les augmentations du coût de production et les prix élevés—comme tant de gens le font aujourd'hui—au coût de la main-d'œuvre. Nous avons essayé de démontrer dans notre mémoire que les frais de main-d'œuvre ne représentent qu'une relativement faible proportion de l'ensemble du coût de production, et que la productivité par rapport aux salaires est la véritable clef de ce problème. Vous semblez n'en tenir aucun compte. Si les changements d'ordre technologique continuent de se produire au même rythme que ces dernières années, d'ici dix ans nous demanderons probablement une réduction des heures de travail et une augmentation de salaire.

M. MANDZIUK: Ce serait toute une innovation.

M. BURT: Nous serions justifiés de le faire. N'oubliez pas que les ouvriers sont freinés à la table des négociations. Nous devons faire face aux intérêts financiers les plus puissants de notre pays et des États-Unis, aussi. Vous semblez croire que, chaque fois que nous demandons une augmentation de 10c. au patron, il répond «Oui» immédiatement, parce qu'il est sans défense en présence des puissants syndicats ouvriers. C'est absurde. Tout d'abord, nous ne représentons qu'un cinquième d'effectifs ouvriers du Canada. Les industries des machines agricoles sont assez bien organisées au pays du point de vue syndical, c'est vrai; mais par rapport à l'ensemble nous ne représentons qu'une faible proportion des effectifs ouvriers. L'indice des aliments accuse la plus forte hausse dans l'indice du gouvernement au cours des dernières années. L'industrie des aliments n'est pas syndiquée au sein des industries de service. Étant donné que les prix payés aux cultivateurs pour leurs produits baissent, expliquez-nous comment il se fait que les prix des denrées alimentaires achetées par les ouvriers des fabriques de machines agricoles augmentent, au moment où le revenu des cultivateurs baisse?

M. MANDZIUK: Je peux vous dire pourquoi.

M. BURT: Très bien?

M. MANDZIUK: Je puis répondre à cette question. Au moment où le produit primaire de la récolte quitte les mains du cultivateur, il passe aux mains des fabricants, et on y ajoute du travail. C'est ce qui arrive.

M. COBURN: Puis-je vous lire ce que la commission royale d'enquête sur les prix des aliments a dit à ce sujet.

M. MANDZIUK: Je l'ai lu.

M. COBURN: On y dit:

> Les prix à la baisse que les industries vivrières payaient leurs produits aux cultivateurs et les prix plus élevés qu'elles obtenaient des

consommateurs ont mis les industries en mesure d'exploiter leurs entreprises avec profit et de les agrandir.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous devez comprendre, monsieur, qu'aujourd'hui le consommateur n'apportera pas une douzaine d'œufs chez lui dans un sac de papier. Il lui faudra un carton spécial. Il en est de même pour tout.

M. COBURN: Je sais qu'il en est ainsi et la commission royale a tenu compte que l'industrie de préparation des aliments avait augmenté le prix de ses produits surtout en payant le cultivateur moins et en exigeant davantage du consommateur.

M. MANDZIUK: Je reconnais, messieurs, que vous avez un problème, mais le cultivateur en a un également. Avez-vous lu le mémoire présenté par l'association des ouvriers de ferme et le mémoire présenté par l'association des détaillants?

M. COBURN: Non.

M. MANDZIUK: Si vous ne l'avez pas fait, vous auriez dû le faire, parce que ces mémoires vous donnent l'impression que l'étau coûts-prix s'exerce à la fois sur les cultivateurs et sur le détaillant de machines agricoles, et que les ouvriers et l'industrie sont au fond de cela.

M. COBURN: Cette impression a été répandue un peu partout par quelques-uns des propagandistes les mieux payés au pays.

M. MANDZIUK: Ce sont des faits, et il nous incombe de trouver la cause de cette pression des prix. Vous êtes un facteur. Ne reconnaîtrez-vous pas que votre mémoire n'expose qu'un côté de la situation, qu'il est partial? J'ai posé la même question à l'*International Harvester*. Tous les mémoires qu'on nous présente ici sont partiaux. Vous ne vous intéressez qu'à vos problèmes et, quant aux autres, vous vous dites: «Que le diable les emporte».

M. COBURN: Je dirai que cela n'est pas juste. Il est certain que nous avons exposé notre point de vue.

M. MANDZIUK: Il n'est pas question des cultivateurs dans ce mémoire.

M. FORSEY: Vous avez vous-même cité la page 1 du mémoire, à ce sujet.

M. MANDZIUK: Oui, mais vous n'observez pas ce principe.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Avez-vous terminé, monsieur Mandziuk?

M. MANDZIUK: Non. Voici ma question: admettez-vous que votre mémoire est tendancieux et partial?

M. BURT: Si nous disons qu'il est tendancieux, le Bureau fédéral de la statistique l'est également, parce que nous avons eu recours à ses chiffres. Comme question de fait, un des membres de ce Comité a dit qu'il acceptait les chiffres du BFS. Nous avons obtenu tous nos chiffres du BFS.

M. BOULANGER (*interprétation*): En préparant votre mémoire, avez-vous tenu compte du revenu net du cultivateur en dollars constants, et du revenu net de l'ouvrier en dollars constants, d'après la base de 1949?

M. COBURN: Dans le mémoire que nous espérons encore présenter au cabinet, nous avons fait des analyses en ce sens. Nous ne l'avons pas fait dans le mémoire que nous vous avons présenté aujourd'hui, parce que nous avions l'impression que le mandat du Comité ne s'étendait pas à tout le problème du revenu des cultivateurs.

M. BOULANGER (*interprétation*): J'ai des chiffres sous la main qui viennent du BFS et qui sont fondés sur le dollar constant. En 1947, par exemple, le revenu du cultivateur s'établissait à $1,019 en dollars constants; en 1952, il était de $1,651, et, en 1960, il était descendu de nouveau à $1,175. Quant au revenu de l'ouvrier, de 1947 à 1960, il est passé de $2,004 à $2,571; dans les

deux cas, il s'agit de dollars constants. N'êtes-vous pas d'avis que ce fléchissement du revenu du cultivateur vient de ce qu'il ne fait pas partie d'un syndicat, tandis que les ouvriers font partie de syndicats puissants.

M. BURT: Je crois que c'est essentiellement vrai.

M. BOULANGER (*interprétation*): Je constate que, de 1947 à 1960, le salaire de l'ouvrier a augmenté d'environ $500, tandis que le revenu du cultivateur a diminué d'un montant semblable d'environ $500 au cours de la période correspondante. Ainsi, en ce qui concerne le prix des machines agricoles, je crois que le nœud de la question est que le revenu des cultivateurs a baissé, plutôt que toute autre chose.

M. COBURN: Comme question de fait, dans le gros mémoire que nous avons préparé, nous déclarons que le cultivateur doit en réalité attribuer ses difficultés à la baisse de son revenu plutôt qu'à la hausse des prix, bien que nous reconnaissions que les prix ont augmenté. Il nous semble que la baisse du revenu du cultivateur pendant que celui du reste de la population augmente, constitue le principal problème du cultivateur.

M. MANDZIUK: D'autre part, si l'industrie et les ouvriers avaient maintenu leurs positions, ce à quoi les ouvriers s'opposent vigoureusement, ne croyez-vous pas qu'on aurait amélioré la situation des cultivateurs?

M. COBURN: Non, je n'en sais rien. L'augmentation en dollars constants de $2,000, en 1947, à $2,571, en 1960, un peu plus de 25 p. 100, n'est certes pas plus élevée, et je pense qu'elle serait plutôt un peu moindre que l'augmentation de productivité par ouvrier. Que serait-il arrivé si les salaires des ouvriers étaient restés au même niveau de puissance d'achat en 1960 qu'ils étaient en 1947? Les ventes de l'industrie, en 1960, seraient aussi au même niveau que celles de 1947, et notre pays se trouverait au beau milieu du pire recul économique de toute son histoire.

M. MANDZIUK: Remarquez bien que je n'absous pas l'industrie de tout blâme. Nous rendrions le cultivateur un peu plus heureux qu'il ne l'est aujourd'hui, si nous pouvions faire baisser le prix des machines agricoles de 20 p. 100, de 15 p. 100 ou même de 5 p. 100. Il nous incombe de trouver pourquoi il paie ses machines agricoles un prix si élevé, et c'est ainsi que notre rapport se lira. Ce n'est qu'une déclaration que je fais en ce moment; je ne pose pas une question, et j'espère, messieurs, que vous ne croyez pas que nous essayons de vous mettre sur la sellette. Nous aurons toute une tâche à analyser la documentation qu'on nous a présentée et ensuite à préparer notre rapport, ou nos recommandations. C'est le problème qui nous attend, et vous vous rendez compte, j'espère, que notre interrogatoire ne signifie pas que nous sommes opposés aux ouvriers.

Les ouvriers, contrairement aux cultivateurs, sont syndiqués. Le cultivateur ne peut pas se mettre en grève. Il ne peut pas garder son blé, ses œufs ou son beurre indéfiniment. Il ne peut pas cesser de traire ses vaches. Le cultivateur n'est pas sur le même pied que vous, parce que vous avez en main l'ultime arme. Vous pouvez faire la grève et vous pouvez empêcher les sans-emploi d'entrer dans une certaine fabrique où ils ne seraient que trop heureux de prendre vos places. Vous pouvez déclarer la grève, et vous pouvez obliger le patron à vous payer les salaires que vous réclamez. Je souhaiterais que les cultivateurs fussent dans cette situation. Il serait heureux, mais il ne le peut pas maintenant.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Silence!

M. MUIR (*Lisgar*): Êtes-vous d'avis que le coût des instruments aratoires au Canada constitue un problème grave?

M. BURT: Vous voulez-dire le coût pour le fabricant?

M. MUIR (*Lisgar*): Oui.

M. BURT: Vous voulez dire le prix de vente?

M. MUIR (*Lisgar*): Je devrais dire les prix.

M. BURT: D'après ces chiffres, nous pensons que les fabricants pourraient certainement réduire les prix.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous faites cette déclaration sachant que les sociétés de machines agricoles font concurrence aux fabricants des États-Unis sur tout le continent, malgré les frais de transport élevés et le degré d'efficacité peu élevé de la fabrique; en parlant de l'efficacité de l'usine, je ne tiens pas les ouvriers entièrement responsables de cet état de choses. Si les prix des fabricants canadiens sont démesurément élevés, certes les prix des fabricants des États-Unis doivent être tout à fait déraisonnables, parce que les sociétés canadiennes leur font concurrence sous un régime libre de droits douaniers. Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet, monsieur?

M. BURT: Vous faites observer que nous disons que les sociétés canadiennes peuvent soutenir la concurrence des sociétés des États-Unis sur un pied d'égalité, et, comme leurs salaires sont beaucoup plus élevés que les nôtres, leurs prix doivent être plus élevés. Est-ce ce que vous dites?

M. MUIR (*Lisgar*): Je dis que leur efficacité est plus grande que la nôtre et que leurs frais de transport sont beaucoup moins élevés, surtout dans l'Ouest central, et cependant nos sociétés canadiennes peuvent soutenir leur concurrence dans l'Ouest.

M. COBURN: J'ai l'impression que vous fondez votre raisonnement sur un point dont vous avez parlé plus tôt, c'est-à-dire que vous supposez que l'efficacité des établissements canadiens de l'industrie des machines agricoles est moins élevée qu'elle ne l'est dans les établissements des États-Unis. Je doute fort qu'il existe des preuves à l'appui de cette thèse. C'est peut-être vrai de l'ensemble des industries secondaires du Canada; mais, comme M. Forsey l'a fait remarquer plus tôt, la plupart des industries secondaires du Canada ne peuvent produire que pour le marché restreint du Canada, tandis que l'industrie des machines agricoles est capable de produire pour tout le marché nord américain. Si les autres industries avaient accès à un marché aussi considérable que celui des fabricants des États-Unis, je ne vois pas pourquoi leur efficacité en matière de productivité serait inférieure à celle des établissements des États-Unis. Les ouvriers des États-Unis bénéficient d'une différence de salaire; mais je ne crois pas qu'il en soit de même du point de vue de la productivité.

M. MUIR (*Lisgar*): Les fabricants de machines agricoles nous ont déclaré que l'efficacité n'est pas aussi élevée dans leurs établissements du Canada.

M. COBURN: Pourriez-vous nous citer des faits et des chiffres?

M. MUIR (*Lisgar*): Ils nous ont donné comme exemple le genre d'outillage qu'ils ont dans leurs établissements pour fabriquer des pièces coulées, des coussinets, et le reste. Les établissements de ce genre, aux États-Unis, sont beaucoup plus efficaces que ceux du Canada. Ils nous ont avoué que leurs établissements canadiens ne sont pas aussi efficaces que ceux des États-Unis.

M. COBURN: Comme M. Bellingham vient de me le dire (il travaille dans ces établissements), c'est peut-être vrai dans le cas de certains produits, mais nos établissements peuvent être plus efficaces en ce qui concerne d'autres produits.

M. SLOGAN: N'est-il pas vrai que nous avons accès au marché des États-Unis non pas tant à cause d'une question d'efficacité, mais à cause de l'écart dans les salaires? La *Massey-Ferguson* nous a présenté des chiffres montrant que les salaires aux États-Unis sont de 27 p. 100 plus élevés que ceux des

ouvriers de leurs filiales du Canada; du moment que nous supprimons cet écart, nous perdrons le marché des États-Unis.

M. COBURN: Je ne sais trop quelle différence peut faire l'écart des salaires.

M. SLOGAN: Une différence de 27 p. 100.

M. COBURN: La *Massey-Ferguson* nous fournit un bon exemple. Elle vient de se construire un gros établissement à Détroit, alors qu'elle aurait pu traverser la rivière et construire cet établissement à Windsor, où elle aurait bénéficié de cet écart de salaire. Aucune raison ne l'empêchait d'aménager une usine aussi efficace à Windsor qu'à Détroit, parce que la différence du point de vue de la distance du transport n'est que d'environ deux milles. Cependant, elle a décidé d'aménager son usine à Détroit, et je dois conclure qu'il y avait d'autres facteurs qu'elle a trouvés plus irrésistibles que celui de l'écart des salaires.

M. MUIR (*Lisgar*): Naturellement, elle a pris une décision semblable lorsqu'elle a construit sa fabrique de moissonneuses-batteuses à Toronto.

M. BURT: Cependant, dans le cas des moissonneuses-batteuses, la *Massey* a inventé une machine agricole plutôt unique il y a plusieurs années, ce qui lui a permis de s'emparer du marché des États-Unis et du Canada. En conséquence, elle jouissait d'un avantage dès le début, dont ne jouissaient pas les autres sociétés.

M. BOULANGER (*interprétation*): Je désire poser une autre question d'un caractère un peu différent. Le témoin pourrait-il me dire si, aux fins d'accroître la productivité on a déjà étudié la possibilité d'établir un plan de partage des bénéfices avec les patrons?

M. BURT: Non.

M. BOULANGER (*interprétation*): Si je pose cette question, c'est parce que je suis fabricant moi-même; j'ai établi un plan de partage des bénéfices dans mon établissement, qui m'a permis d'accroître la productivité d'environ 100 p. 100 et ainsi de mieux soutenir la concurrence. Je crois que c'est un excellent principe qu'on pourrait appliquer à l'industrie en général.

M. BURT: Notre syndicat, les *UAW*, a proposé au cours de négociations, il y a deux ans, qu'on étudie la possibilité de l'établissement d'un plan de ce genre; mais les employeurs de l'industrie de l'automobile ont rejeté cette proposition; nous n'avons trouvé aucun employeur disposé à étudier ce projet, ou même à y songer. J'ajouterai que, lorsque nous soulevons la question des bénéfices à la table des négociations, la société d'ordinaire nous fait observer que nous envahissons un domaine plutôt sacré et qu'en réalité ce n'est pas de nos affaires.

M. BOULANGER (*interprétation*): Il y a 30,000 industries aux États-Unis où existe un plan de partage des bénéfices. Elles le trouvent avantageux, et plusieurs industries font de même au Canada.

M. BURT: Parfaitement.

M. VILLENEUVE: L'un des dirigeants d'une société de fabrication nous a dit l'autre jour, je crois, que, depuis 1947, les salaires avaient augmenté de 99.3 p. 100 tandis que la productivité n'avait augmenté que de 23.3 à 23.4 p. 100. Êtes-vous de cet avis?

M. COBURN: Nous n'avons pas pu obtenir de chiffres exacts des employeurs au sujet des augmentations de productivité, et nous aimerions beaucoup obtenir des chiffres sur lesquels nous pourrions compter. Malheureusement, nous sommes incapables d'accepter les déclarations que font les manufacturiers, à moins qu'ils ne les appuient sur des données; dès que nous demandons à les connaître, ils deviennent muets.

M. VILLENEUVE: Je crois que cette déclaration était fondée sur des faits, et d'après la discussion que j'ai entendue ici, j'imagine que vous n'êtes pas de cet avis; mais je désire entendre votre réponse; est-ce un fait ou non?

M. BURT: Je répondrai non, parce que nous n'avons aucun moyen d'établir le bien-fondé de cette déclaration ou le contraire.

M. VILLENEUVE: Vous dites donc qu'elle n'est pas conforme aux faits.

M. BURT: Nous vous avons communiqué les chiffres des syndicats; mais nous ne pourrions pas nous attendre que vous les acceptiez, si nous ne pouvions pas les appuyer sur des renseignements. Ainsi nous répondons «non» avec réserve à cette question.

M. VILLENEUVE: Nous aurons du mal à en arriver à une décision si nous obtenons des renseignements d'une source qui sont contredits d'un autre côté. Ces données influent certes sur le coût des machines agricoles.

M. BURT: Si l'employeur qui vous a fourni ces chiffres est prêt à nous communiquer le texte des données sur lesquelles il les fonde et nous donne l'occasion de les étudier, nous pourrons vous donner une réponse. Si les chiffres sont exacts, ils sont exacts; on ne saurait contester l'évidence des faits.

M. BELLINGHAM: S'agit-il de données au sujet d'une usine en particulier ou de toute l'industrie?

M. VILLENEUVE: L'industrie des machines agricoles. La productivité a augmenté de 23.3 à 23.4 p. 100.

M. BELLINGHAM: Pendant combien d'années?

M. VILLENEUVE: De 1947 à 1960.

M. BELLINGHAM: Vingt témoins assis au fond de la salle contesteront cette déclaration.

M. FORSEY: 23.3 à 23.4 de quoi?

M. VILLENEUVE: Pour cent.

M. FORSEY: Je ne comprends pas cela. C'est absolument incompréhensible.

M. VILLENEUVE: Ce sont les chiffres montrant que la productivité a augmenté dans cette mesure.

M. FORSEY: A partir d'où?

M. VILLENEUVE: Depuis 1949.

M. FORSEY: Je ne comprends rien à cela. Je ne sais si mes collègues y comprennent quelque chose. Vous pourriez aussi bien dire que l'augmentation est passée des pommes de terre aux oranges, en ce qui me concerne.

M. VILLENEUVE: J'imagine qu'il a voulu faire comprendre au Comité qu'on n'accomplissait pas la besogne aussi efficacement qu'on aurait dû le faire comparativement aux augmentations de salaire. C'est ce que j'ai compris. Je ne dis pas que j'ai raison.

M. FORSEY: Comment mesure-t-il la productivité.

M. MUIR (*Lisgar*): En tonnes.

M. FORSEY: C'est le chiffre qu'on nous a donné plus tôt. Comme M. Coburn l'a fait observer, c'est absurde.

M. BURT: On a remplacé la fonte de moulage par la fonte malléable.

M. BELLINGHAM: Et l'aluminium.

M. BURT: Certes personne ne voudra croire cela.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, je vous remercie de me donner la parole de nouveau. On a parlé à plusieurs reprises de l'indice des prix à la consommation. Il n'a jamais diminué. D'après l'*Annuaire du Canada* de 1960—et je crois qu'il y a lieu de consigner cela au compte rendu parce qu'on en a parlé si souvent—je constate que les prix des denrées agricoles (je ne

crois pas que beaucoup de gens nieraient cela) ont atteint leur maximum en 1951 comme on l'a déjà déclaré ici. De fait, l'indice d'alors a atteint son sommet vers le milieu de 1951 (196 ou 296), et les prix des denrées agricoles sont ensuite descendus à leur plus bas en 1957. Puis cette tendance s'arrêta alors, et les prix ont quelque peu augmenté depuis.

Si nous examinons l'indice des denrées alimentaires (on l'a établi à 100 en 1949), nous y relevons les chiffres suivants: en 1950, 102.6; 1951, 117—je tire ces chiffres de la page 985 de l'*Annuaire du Canada*—en 1951, l'indice a fléchi comparativement aux prix des denrées agricoles; en 1955, il était à 112, et, en 1956, à 113. Puis, en 1957, 1958 et 1959, l'indice des prix à la consommation pour les denrées alimentaires atteignait de nouveau un sommet de 122; il a baissé en 1959. En 1960, il est monté à environ 120. Ces chiffres démontrent que l'indice des prix à la consommation pour les denrées alimentaires suit dans une certaine mesure les prix des produits agricoles. J'ai consigné ces données au compte rendu, afin que ceux qui pensent qu'il n'en est pas ainsi puissent s'en rendre compte.

M. COBURN: Puis-je répondre à vos observations?

M. HORNER (*Acadia*): Je n'ai que présenté ces chiffres.

M. COBURN: Je désire montrer que, de janvier 1951 à août 1956, l'indice des prix à la ferme des produits agricoles, qui s'établit à 100 pour la période de 1935 à 1939, est descendu de 234.6 à 200.5. Au cours de la même période, les éléments constituants des vivres ont fléchi de 19 à 15.9. Nous nous dirigeons dans des directions opposées.

M. HORNER (*Acadia*): Quel indice citez-vous?

M. COBURN: L'indice du Bureau fédéral de la statistique. L'indice des prix à la ferme des produits agricoles égale 100 pour la période de 1934 à 1939. Il n'est pas question de savoir si l'indice a monté ou baissé.

M. HORNER (*Acadia*): C'est précisément ce que j'ai dit: l'indice a baissé en 1951, de 296 au chiffre relativement bas de 234, en 1957.

M. COBURN: Au cours de cette période, le prix des aliments augmentaient.

M. HORNER (*Acadia*): Le prix annuel au consommateur d'après l'indice donné dans l'*Annuaire du Canada*—l'indice des vivres, et je ne dis pas l'indice à la consommation, je parle de l'indice des vivres—en 1951, l'indice des vivres s'établissait à 117 en prenant 1949 comme l'équivalent de 100. En 1955, il atteignit un bas de 112; en 1956, il augmentait à 113, ce qui n'est pas trop considérable. Il a monté de nouveau un peu plus rapidement que les prix à la ferme des produits agricoles, mais il a varié encore quelque peu comparativement à ces prix. Vous accepterez au moins les chiffres que j'ai présentés, et je ne sais pas où nos chiffres diffèrent.

J'aimerais vous poser une question. A la page 6, vous dites que si l'on peut attribuer au coût de la main-d'œuvre une partie de l'augmentation du coût de production, de 16.7c. du montant de 87.4c. Ai-je raison? Ce montant représente 19 p. 100 de l'augmentation globale au cours de ces années. L'augmentation des appointements représente 11.8 p. 100 de 84, soit 12½ p. 100. Généralement parlant, ces deux éléments réunis représentent—je sais que vous n'aimez pas les prendre ensemble, mais nous, cultivateurs, les considérons ensemble—plus de 31½ p. 100 de l'augmentation du coût des machines agricoles. Ce sont vos chiffres.

M. COBURN: J'admets ces faits, mais je tiens à signaler de nouveau que vous êtes parfaitement libres de considérer les salaires et les appointements ensemble et de dire que c'est la raison d'être de la hausse; mais ne dites pas ensuite que c'est entièrement la faute des syndicats ouvriers, comme on l'entend dire de toutes parts.

M. HORNER (*Acadia*): Le hansard de la Chambre des communes rapporte mes paroles au sujet des appointements versés à certains présidents et ce qu'on devrait faire à ce sujet. Je désire montrer ce qui peut entrer dans cette partie de l'augmentation sous forme de salaires et d'appointements.

M. BURT: Vous parlez en ce moment de l'augmentation des prix; vous oubliez qu'il y a aussi l'augmentation de la productivité, ce qui contribue à l'établissement du coût par unité.

M. HORNER (*Acadia*): Des représentants des sociétés de machines agricoles ont déclaré ici que leurs employés touchant des appointements sont représentés par des syndicats. Est-ce que le Congrès du travail du Canada représente des employés qui touchent des appointements?

M. BURT: Quelques-uns; mais pas dans l'industrie ici en cause. Je ferai une réserve à ce sujet. Je crois que notre conseil ici représente une faible proportion des employés de bureau; mais ne sont pas compris les surveillants et les gens de la direction, bien entendu; il ne s'agit que des employés de bureau qui touchent des appointements. Je crois que les employés de bureau de l'*International Harvester,* à Hamilton, sont également compris.

M. HORNER (*Acadia*): Ainsi, les employés touchant des appointements sont représentés dans une certaine mesure, mais ce n'est qu'une très faible proportion. A tout événement, vous admettrez que les salaires représentent environ 19 p. 100 de l'augmentation et les appointements, 12½ p. 100; mais vous n'avez aucune idée dans quelle mesure l'augmentation du coût du matériel est attribuable à la main-d'œuvre.

M. FORSEY: C'est un problème insoluble.

M. HORNER (*Acadia*): Oui; cependant, il nous faut faire des hypothèses; mais nous laisserons cela au Comité. Je voulais simplement savoir si vous admettiez vos propres chiffres, ce que vous faites apparemment.

J'aurais voulu poser une autre question, mais je vais la renvoyer à plus tard.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, est-ce votre bon plaisir que le Comité se réunisse de nouveau ce soir? Ces messieurs aimeraient le savoir. Devrions-nous essayer de finir à six heures.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai encore environ cinq questions à poser.

M. KORCHINSKI: J'en ai quelques-unes et ensuite nous pourrons arrêter.

M. BELLINGHAM: Certains de nos collègues devront le savoir au moins une heure d'avance, car ils désirent prendre l'avion.

Le PRÉSIDENT: Quel est le bon plaisir du Comité?

Une VOIX: Nous devrions finir d'ici six heures.

Le PRÉSIDENT: Nous essaierons de finir d'ici six heures.

M. SLOGAN: Monsieur le président, nous avons tous dit notre façon de penser, je crois, au cours de la présente discussion, et cela n'a pas été inutile. Cependant, il est juste de dire que nous n'avons pas traité les témoins mieux ni pire que les représentants des autres secteurs de l'industrie qui nous ont présenté des mémoires. Ce qui m'a frappé, c'est que, dans chaque mémoire, on a cherché à démontrer que le témoin n'est pas le coupable; il y a toujours quelqu'un d'autre à blâmer. Notre tâche ici est de favoriser le bien commun. Nous cherchons tous une solution au problème de l'agriculture relativement à l'étau coûts-prix. Nous, du gouvernement (et l'on suppose toujours que le gouvernement peut résoudre tous les problèmes), avons beaucoup fait pour l'agriculture; nous pouvons sans doute faire davantage. Nous y sommes disposés; mais, à moins que nous ne collaborions, nous allons constater un jour que le cultivateur n'a pas de marché et que la main-d'œuvre n'a pas d'emplois. Il faut réunir nos efforts et travailler ensemble.

Il y a un sujet qu'on ne traite probablement pas dans le mémoire, mais dont j'aimerais parler; j'aimerais savoir ce que le syndicalisme ouvrier pense qu'il pourrait faire au sujet du problème des prix qui se pose au cultivateur? Par exemple, la production baisse, les importations augmentent, tandis que les exportations diminuent. Ce problème me semble très grave et je crois qu'il l'est tout particulièrement pour les syndicats ouvriers. Avez-vous des contacts avec les fabricants en vue de faire tout ce que vous pouvez pour encourager l'industrie à s'emparer d'une plus grande partie du marché d'exportation? Avez-vous communiqué avec l'industrie ou cette dernière a-t-elle communiqué avec vous à ce sujet? Cherchez-vous à collaborer? Il me semble que votre attitude démontre qu'ayant plus, vous désirez davantage, que vous insistez pour obtenir davantage. Vous êtes-vous rencontrés à ce sujet et cherchez-vous à collaborer en vue du bien commun? Nous nous rendons tous compte des dangers que nous courons sur les marchés mondiaux dans tous les domaines, et nous en avons un dans le cas présent. Regardez-vous assez loin vers l'avenir et cherchez-vous à faire quelque chose à ce sujet?

M. BURT: J'approuve ce que vous dites au sujet des marchés mondiaux. Nous désirons vivement faire ce que nous pouvons pour permettre au Canada de s'emparer de marchés mondiaux, si c'est possible. Mais, je le répète, nous proposons l'établissement d'un comité de liaison où nous participerions avec les patrons et le gouvernement à la solution de ces problèmes. Nous avons eu deux ou trois réunions à ce sujet il y a quelques années. Les représentants de la direction ont fait entendre bien clairement qu'ils ne seraient présents qu'à cette réunion, et que toute proposition de la part d'un comité permanent serait rejetée. Le gouvernement nous a convoqués à une réunion. Étaient présents à cette réunion les représentants des associations d'agriculteurs, le président de la Fédération canadienne des agriculteurs et le secrétaire de la fédération d'Ontario—je crois que mes souvenirs sont exacts—et aussi des représentants de notre conseil, dont plusieurs sont présents ici aujourd'hui. Le gouvernement était représenté par le sous-ministre de l'Agriculture et aussi par le ministre du Travail de l'époque, je crois. Ce n'était pas sous le régime du gouvernement actuel. Nous n'avons cessé de recommander ces choses au conseil, et nous sommes disposés à les proposer de nouveau. C'est le premier pas à faire en vue de résoudre des problèmes comme ceux que vous avez soulevés.

M. SLOGAN: Est-ce que vos chefs syndicalistes de l'industrie des machines agricoles ont communiqué avec les associations agricoles et les fabricants en vue de vous réunir? On a beaucoup parlé de la nécessité d'une plus grande uniformisation, de la diminution du nombre de modèles, et de diverses choses de ce genre. Il me semble que ce sont des questions que vous pourriez étudier ensemble sans la participation du gouvernement. Je ne crois pas que le gouvernement doive en quelque sorte vous obliger à vous réunir. Les divers secteurs de l'industrie qui sont en cause devraient être disposés à collaborer. Je me demande si de telles démarches ont été faites. Quand vous quitterez ce Comité, après avoir mieux compris certains des problèmes qui se posent à nous en ce moment, est-ce que les chefs de l'industrie des machines agricoles seront disposés à entamer ces pourparlers? Ne laissez pas toujours la tâche à l'autre; prenez l'initiative vous-mêmes.

M. BURT: Nous avons pris l'initiative, non seulement une fois, mais à plusieurs reprises auprès du gouvernement et de l'employeur. Quant aux associations d'agriculteurs, comme je l'ai déjà dit ici, des représentants de toutes ces associations sont venus nous rencontrer et sont restés avec nous pendant que nous avons préparé ces mémoires. Si ces associations ne sont pas représentées ici en ce moment, c'est parce que, entre autres raisons, elles ont décidé de présenter leur propre mémoire plutôt que de s'associer à celui-ci mais elles ont

collaboré à sa préparation et elles ont fait d'excellentes recommandations. Nous sommes disposés à reprendre l'initiative à ce sujet, mais nous ne pouvons pas compter sur l'appui des représentants de la direction.

Le gouvernement pourrait servir d'intermédiaire pour nous réunir, même s'il décidait qu'après avoir lancé l'affaire nous pourrions nous en occuper seuls. Il nous semble qu'il nous faudra compter encore sur une certaine aide du ministère de l'Agriculture, parce qu'il a les chiffres et les renseignements qui pourraient être fort utiles à un comité de ce genre.

M. SLOGAN: Lorsque le présent Comité mettra fin à ses délibérations, vous trouverez un exposé de tous les points de vue dans le compte rendu de nos séances. Est-ce qu'alors les syndicats seraient disposés à inviter des représentants des associations agricoles et des fabricants à se réunir avec eux afin d'étudier certaines des recommandations et, plus que cela, d'essayer de les mettre en vigueur dans l'industrie qui nous intéresse tous grandement?

M. BURT: Nous serions prêts à le faire.

M. FORBES: Puis-je poser une question complémentaire? Invitez-vous les associations d'agriculteurs à se réunir avec vous lorsque que vous désirez étudier la question des augmentations de salaire?

M. BURT: Non.

M. FORBES: Vous ne l'avez jamais fait? Vous les avez invitées lorsqu'il a été question de préparer le mémoire?

M. BURT: Non, elles sont associées à notre conseil depuis un grand nombre d'années.

M. BELLINGHAM: Elles nous ont accompagnés lorsque nous sommes allés présenter le mémoire au gouvernement.

M. NASSERDEN: Je désire poser une question complémentaire. Auriez-vous une recommandation à faire en ce sens qui pourrait influer sur les prix des machines agricoles, soit les faire baisser, soit accroître l'efficacité des usines?

M. BURT: Je n'ai aucune réponse à cette question en ce moment.

M. NASSERDEN: Si vous dites que les prix des machines agricoles sont trop élevés présentement, vous pensez qu'il doit y avoir un moyen de les faire baisser. Vous devez avoir une idée à ce sujet.

M. BURT: Nous avons tiré certaines conclusions générales dans notre mémoire quant à la capacité du fabricant de baisser ses prix, même selon le régime actuel d'exploitation.

M. SLOGAN: Que seriez-vous disposés à faire? Nous entendons chacun dire ce que l'autre devrait faire; mais qu'êtes-vous disposés à faire?

M. BURT: Notre compétence ne peut viser que deux domaines; en premier lieu, nous pourrions accroître notre productivité, et, en second lieu, réduire nos salaires. Ce sont les deux seuls domaines qui sont de notre ressort. Nous ne saurions prendre de décision à ce sujet avant d'avoir discuté la question avec l'employeur.

M. WEBB: A ce sujet, je vous donnerai comme exemple un moteur de rouleau. Prenons un rouleau à grain ordinaire. Si l'on y installe un moteur canadien d'un cheval-vapeur à l'épreuve de l'humidité et de la poussière, il faut débourser $202. Nous pouvons obtenir un moteur anglais de 1½ cv.—un excellent moteur—pour $125. Une différence de quelque $80 dans le coût d'un article de $125. Lorsque vous offrirez ce moteur aux cultivateurs, combien consentiront à payer $80 de plus? Ils achèteront le moteur le plus puissant. Voilà une des questions qui se posent constamment au Comité. Quelle est la différence entre ces articles?

M. BURT: C'est une question qu'il faudra étudier dans un comité tripartite, comme nous l'avons proposé ici. Je ne vois pas comment on pourrait procéder autrement. L'employeur n'est pas ici en ce moment. Nous y sommes, mais il est assez difficile de prendre un engagement quelconque en réponse à cette question.

M. WEBB: Le cas dont je vous parlerai ne se rapporte pas au sujet à l'étude; mais, hier, j'ai eu connaissance du prix demandé à un Canadien—il ne s'agit pas de machines agricoles, mais d'un homme qui se livre à l'industrie de la pêche—qui jusqu'à présent avait payé un moteur diesel de 365 cv. $66,000. Une firme suédoise lui offrait un moteur au prix de $25,700. Il y a une différence énorme et personne ne peut contester l'excellence d'un moteur suédois.

M. BURT: Et le niveau de vie est très élevé en Suède.

M. WEBB: Cependant il y a cette différence.

M. PETERS: Je me suis intéressé à la discussion qui a eu lieu et je crois que c'est une bonne chose qu'on ait posé ces questions. Je désire en poser quelques-unes moi-même d'un caractère un peu différent. Nous avons entendu la version des cultivateurs, et on a posé des questions aux fabricants sur certains sujets, mais on tient toujours les ouvriers responsables du coût des machines. L'une de mes questions a trait à la désuétude concertée.

Votre organisme pourrait-il nous venir en aide dans ce domaine que le cultivateur considère souvent, ou que les économistes désignent comme de la désuétude concertée? A votre avis, est-ce un facteur important dans l'industrie des machines agricoles? Le cas échéant, pouvons-nous y faire quelque chose?

M. BURT: Je demandais à mon collègue si nous avons formulé une opinion à ce sujet.

M. COBURN: C'est un domaine où les fabricants nous disent toujours que cela est de leur ressort. Nous n'avons pas beaucoup de renseignements à ce sujet. Je crois que les personnes qui utilisent les machines seraient beaucoup plus au courant de cette question que ceux qui exécutent simplement les plans préparés par d'autres.

M. PETERS: Avez-vous une solution à proposer au Comité relativement au coût élevé des pièces de rechange? En ce qui concerne le cultivateur, les pièces de rechange coûtent beaucoup plus cher que les premières pièces qui entrent dans la fabrication de la machine. Ces pièces nécessitent des déboursés considérables dans le cas de certaines machines. Les prix semblent trop élevés.

M. BURT: Nous prétendons toujours, bien que nous ne puissions fournir de chiffres, que, dans l'industrie des machines agricoles comme dans l'industrie de l'automobile, les pièces de rechange constituent l'un des secteurs les plus lucratifs de l'industrie. Nous ne pouvons pas le prouver, mais nous avons toujours pensé qu'il en était ainsi.

M. PETERS: Les frais de main-d'œuvre sont-ils plus élevés dans le cas des pièces de rechange que dans le cas des pièces constituantes?

M. BURT: C'est tout un problème pour les sociétés que de maintenir un approvisionnement de pièces pendant un grand nombre d'années, comme vous le savez; et la production de petites séries de pièces coûte plus cher que la production volumineuse. Si cette production nécessite le changement des matrices et des machines-outils pour répondre à la demande, il n'y a pas de doute qu'elle est plus coûteuse.

M. PETERS: Dans deux ou trois provinces au Canada, il y a des lois au sujet des pièces de rechange. Si une mesure législative de ce genre s'appliquait à tout le Canada, est-ce qu'on pourrait fabriquer les pièces de rechange au même prix de revient que les pièces constituantes? Autrement dit, lorsqu'un fabricant met un nouveau modèle en production, s'il était obligé de fabriquer en même temps un approvisionnement estimatif de pièces pour une période de

dix ans, au lieu de s'outiller de nouveau au besoin pour fabriquer des pièces de rechange, est-ce que ce procédé pourrait influer sur le prix?

M. KIDD: Il lui faudrait alors garder un plus gros stock.

M. COBURN: J'imagine que le fabricant nous dirait que garder un stock de cette nature voudrait dire qu'à la longue les pièces de rechange coûteraient plus cher que les pièces originales. Je ne saurais dire, cependant, si ces frais justifient l'écart de prix entre une pièce constituante et une pièce de rechange. Nous n'avons certes pas accès aux secrets des fabricants; mais on a l'impression, de façon générale, que c'est une partie très lucrative de l'entreprise.

M. PETERS: J'ai entendu quelqu'un dire qu'à l'égard d'une lieuse de $300, les pièces de rechange pour la reconstruire coûteraient $1,200 d'après les prix du catalogue. Cela voudrait dire qu'on pourrait les emmagasiner dans une grange pendant une semaine ou pendant une longue période et réaliser des économies.

M. HORNER (*Acadia*): Vous ne vous serviriez probablement jamais de toutes les pièces.

M. PETERS: Je ne dis pas que le cultivateur devrait les entreposer, mais plutôt qu'on les entrepose dans une fabrique ou quelque part.

M. BURT: Les sociétés fabriquent des pièces supplémentaires. Elles en fabriquent en même temps qu'elles fabriquent les pièces constituantes régulières.

M. PETERS: Si une loi était adoptée qui obligerait les fabricants à garder un approvisionnement de dix ans, est-ce votre avis qu'on éliminerait ainsi le coût élevé de production et qu'on réduirait le coût des pièces d'usage courant, non pas des pièces désuètes, mais des pièces d'usage courant.

UNE VOIX: En quoi consisterait un stock de dix ans?

M. PETERS: Il existe une loi en Saskatchewan et au Manitoba qui oblige les fabricants à maintenir certains approvisionnements.

M. COBURN: Nous ne possédons pas de renseignements détaillés qui nous permettent de dire que le prix élevé des pièces de rechange est attribuable au coût élevé de leur production. Il se peut que ce soit parce que le client se trouve dans l'absolue nécessité de se procurer cette pièce quand sa machine se brise. La plupart des fabricants s'en tiennent, en principe, à exiger le plus possible du client.

M. PETERS: Pourquoi le syndicat des *UAW* n'a-t-il pas exigé la parité des salaires entre le Canada et les États-Unis?

M. BURT: J'imagine que c'est probablement parce qu'il savait qu'il ne l'obtiendrait pas et parce que l'écart était si considérable qu'il serait presque impossible de le supprimer immédiatement. De fait, pendant la période de guerre, lorsque nos salaires étaient gelés, l'écart est devenu plus considérable. A un moment donné, la société Ford payait les mêmes salaires à Windsor et Detroit, quand elle a mis l'augmentation de 25c. l'heure en vigueur. Cependant, l'écart est maintenant de 45 p. 100. C'est la même chose dans notre industrie. Nous n'en voyons pas la nécessité, mais nous n'avons pu convaincre l'employeur d'envisager la question de la même façon que nous. Chaque fois qu'il y a des négociations, d'ordinaire nous cherchons à insérer dans le contrat une clause qui vise à réduire l'écart entre le Canada et les États-Unis.

M. PETERS: On a soulevé la question de l'augmentation des impôts d'une société, parce qu'elle avait agrandi ses établissements. Au cours de vos négociations et d'après ce que vous savez de l'organisation financière de la société, est-ce que cette expansion des valeurs, les plus-values de capitaux inutilisées pour renouveler les bâtiments et en construire de nouveaux, résulte d'une nouvelle mise de fonds des actionnaires ou s'est faite grâce aux fonds obtenus de la vente des machines agricoles aux cultivateurs? Autrement dit, s'agit-il

de dépenses en immobilisations ou simplement de dépenses courantes payées grâce aux bénéfices?

M. COBURN: On la considère comme des dépenses en immobilisations; mais il faudrait étudier les bilans de chaque société séparément, afin de pouvoir vous donner une réponse complète.

M. PETERS: J'aimerais le savoir.

M. COBURN: La pratique ordinaire suivie dans l'industrie aujourd'hui consiste à établir deux catégories de bénéfices: l'une que l'on verse aux actionnaires et l'autre, qui constitue une réserve qu'on utilise pour des dépenses en immobilisations.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce mal?

M. COBURN: Je crois que c'est mal du point de vue économique. Cette pratique nous vaut une bonne partie de nos présentes difficultés.

M. HORNER (*Acadia*): Êtes-vous d'avis que cette théorie ne devrait pas s'appliquer aux syndicats du blé de l'Ouest?

M. COBURN: Je ne connais pas le fonctionnement des syndicats du blé.

M. HORNER (*Acadia*): Je dis qu'elle s'applique à eux, mais êtes-vous d'avis que, si c'est mal dans le cas de l'industrie, c'est mal pour les syndicats aussi.

M. COBURN: Comme les syndicats du blé sont des entreprises coopératives, leur situation est entièrement différente.

M. NASSERDEN: Ne croyez-vous pas que l'industrie a le droit de réaliser des bénéfices pour se maintenir?

M. COBURN: Mais il n'est pas question de se maintenir ici. On y voit au moyen des allocations de dépréciation, qui ne figurent jamais dans les bénéfices. Présentement, les industries obtiennent des allocations de dépréciation en vue de remplacer les immeubles et les machines qu'elles possèdent. Dans le cas qui nous occupe, il s'agit de bénéfices supplémentaires affectés à l'expansion de l'entreprise.

M. NASSERDEN: Mais n'est-ce pas caractéristique de notre époque? Les cultivateurs et tous les autres ont besoin de plus de capitaux de nos jours.

M. COBURN: Oui, mais si les sociétés se contentaient d'une marge de bénéfices qui leur permettrait de verser un dividende raisonnable, et qu'ensuite elles s'adressaient au marché monétaire pour obtenir les fonds requis pour fins d'expansion, de la même manière que le cultivateur doit le faire, ou comme le citadin qui veut s'acheter une maison, elles pourraient réduire les prix sensiblement, et la puissance d'achat des Canadiens serait beaucoup plus considérable. Je crois qu'en définitive il en résulterait de plus gros bénéfices.

M. NASSERDEN: Mais elles devraient acquitter des intérêts sur les fonds qu'elles emprunteraient.

M. FORSEY: Certaines pratiques vous donnent une fausse idée de ce que constitue un placement, parce qu'on ignore complètement le marché monétaire.

M. PETERS: J'ai posé cette question parce qu'elle me semble avoir une grande portée sur celle qu'a soulevée M. Boulanger relativement au partage des bénéfices. Si une société fait des dépenses en immobilisations au moyen de son revenu courant, alors elle les prend dans les goussets des ouvriers, et éventuellement ce sera aux dépens des cultivateurs qui achèteront ces machines. Il me semble que cette façon de procéder a des répercussions sur le plan de M. Boulanger.

M. BOULANGER: Sous le régime du partage des bénéfices, on établit une réserve qui sert à l'expansion de l'entreprise.

M. KORCHINSKI: Je ne sais pas quelle serait la situation de notre pays si une société n'avait pas le droit de réaliser des bénéfices.

M. WEBB: Lorsque l'*International* nous a présenté ces chiffres, l'augmentation avait trait au même immeuble. Elle ne comprenait aucun agrandissement. Elle s'appliquait aux édifices existants, et toute l'augmentation portait sur eux.

M. BELLINGHAM: Vous voulez dire 280 p. 100?

M. WEBB: Oui.

M. BELLINGHAM: J'habite la ville d'Hamilton, et je suis certain que les impôts n'ont jamais augmenté à ce point.

M. WEBB: C'est ce que l'*International* a déclaré.

M. BELLINGHAM: Nous ne savions pas qu'elle avait fait ces calculs.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Vous avez déclaré cet après-midi qu'elle avait fait de fortes dépenses en immobilisations, et maintenant votre déclaration ne tient pas.

M. MANDZIUK: Quel est votre avis, monsieur Bellingham? Lorsqu'une société s'agrandit, croyez-vous que cette expansion doive entraîner une augmentation du nombre d'ouvriers employés?

M. BELLINGHAM: Non.

M. MANDZIUK: Quel était le but visé par la société en s'agrandissant, comme vous l'avez indiqué plus tôt? Je désire simplement me renseigner à ce sujet.

M. BELLINGHAM: Elle désirait rendre son exploitation plus efficace, entre autres choses, et certains des édifices aménagés ont rendu l'exploitation plus efficace.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Et il y a moins d'employés?

M. BELLINGHAM: Oui, il y a moins d'employés.

M. HORNER (*Acadia*): On a laissé entendre que les fabricants ne contractent jamais d'emprunts sur le marché monétaire; mais j'ai sous la main des chiffres concernant la *Massey-Ferguson* et j'y vois que sa dette à long terme s'établit à 93 millions de dollars, tandis que ses bénéfices placés dans l'entreprise ne sont que de 200 millions de dollars. Cela montre que sa dette à long terme représente presque la moitié de ses bénéfices placés dans l'entreprise. Elle doit donc s'adresser au marché monétaire pour ses emprunts.

M. PETERS: S'agit-il de fonds empruntés pour établir sa société de financement?

M. FORSEY: Elle obtient une bonne partie de ses capitaux sous forme de bénéfices placés dans l'entreprise et ne s'occupe guère du marché monétaire.

M. HORNER (*Acadia*): Elle ne s'en occupe guère?

M. FORSEY: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Mais je vois ici que sa dette à long terme s'établit à 93 millions de dollars et que sa mise de fonds et ses bénéfices placés dans l'entreprise ne sont que de 200 millions de dollars. Sa dette a long terme atteint presque la moitié de cette somme; je dis simplement que la société a dû s'adresser au marché monétaire pour obtenir une bonne partie...

M. FORSEY: De ses fonds.

M. COBURN: C'est pour cette raison que je viens de dire qu'on ne saurait faire une estimation intelligente des biens d'une société sans consulter ses livres. Certaines sociétés ont eu recours au marché monétaire pour se procurer des capitaux, tandis que d'autres ne l'ont pas fait du tout.

M. KORCHINSKI: Ma question a trait aux tableaux qu'on trouve dans le mémoire, et je voudrais élucider certains points. A la page 3, vous nous présentez des chiffres, et je vois à la rubrique «salaire», 29.1 p. 100, en 1947. Sauf erreur, ce sont des chiffres du Bureau fédéral de la statistique.

M. COBURN: Oui, ils sont tirés de publications du BFS.

M. KORCHINSKI: Ainsi, par exemple, le salaire horaire est fondé également sur les chiffres du BFS?

M. COBURN: Le taux horaire est recueilli séparément par le Bureau. On ne saurait établir le taux horaire d'après ces chiffres.

M. KORCHINSKI: Comment calculez-vous les salaires?

M. HORNER (*Acadia*): Le montant global est indiqué.

M. COBURN: Si vous me permettez un mot d'explication, je vous ferai observer que le Bureau fédéral de la statistique publie une fois par année un rapport statistique au sujet de l'industrie des machines agricoles, dans lequel il donne, par exemple, le montant global versé en salaires, en appointements, en achats de matériaux, et les autres chiffres qu'on trouve ici. Cependant, les chiffres que vous voyez dans le Livre bleu au sujet de la moyenne de la rémunération horaire sont obtenus tout à fait séparément; ils sont fondés sur les chiffres mensuels reçus des usines. Ils n'embrassent pas nécessairement des usines identiques; elles sont probablement assez comparables, mais elles ne sont pas exactement identiques.

M. KORCHINSKI: C'est le premier point que je désirais élucider. Maintenant, je passerai aux chiffres de l'*International*. Par exemple, ils remontent à 1949, mais je prendrai 1952 comme base. La moyenne de la rémunération horaire s'établissait alors à $1.98 l'heure.

M. COBURN: En 1952, $1.98?

M. KORCHINSKI: Oui. Ce sont les chiffres. Il n'y a rien à reprendre à ce sujet; mais j'imagine que les chiffres dans votre mémoire ne comprennent pas les avantages accessoires.

M. COBURN: Lorsqu'elle donne les chiffres des salaires globaux, je suis certain qu'elle comprend les avantages accessoires dans ses frais de salaire, et je suis raisonnablement certain qu'ils sont compris dans les chiffres que nous avons ici, les chiffres annuels.

M. KORCHINSKI: Je dirais que les chiffres de l'*International* ne sont pas les mêmes que ceux que vous utilisez, parce que vous prenez les chiffres du Bureau fédéral de la statistique.

M. COBURN: Mais les chiffres du BFS dont nous nous servons ne sont pas ceux qui se trouvent dans ce Livre bleu. Ils sont tirés d'une source différente et calculés différemment.

M. KORCHINSKI: C'est la moyenne des gains horaires dans l'industries des machines agricoles. S'il s'agit du rapport du BFS, alors ce sont les mêmes chiffres?

M. BURT: Pas nécessairement.

M. FORSEY: Les chiffres que vous trouvez dans le tableau 1 sont tirés des rapports annuels. Les listes qu'on trouve dans le tableau 2, à la page 4, qui indiquent la moyenne des gains horaires à (5), sont tirés de la revue des heures-homme et des gains horaires, du Bureau fédéral de la statistique, et s'établissent à 170.2, en 1952, et à 203.2, en 1958; ils sont fondés sur les données du Livre bleu que vous avez en main.

M. KORCHINSKI: S'il en est ainsi, je désire simplement vous signaler une autre chose. L'un des témoins qui a comparu ici a déclaré que les avantages accessoires coûtaient à sa société environ 30 p. 100, et ce chiffre se compare à celui du BFS, si vous examinez le graphique.

M. HORNER (*Acadia*): 30 p. 100 de quoi?

M. KORCHINSKI: Des salaires—30 p. 100 des salaires—c'est-à-dire du taux horaire moyen. Ainsi, en ajoutant 30 p. 100 au taux horaire moyen, à la page 5

du mémoire, vous obtiendrez, je crois, les chiffres réels. Si l'on ne prend pas les chiffres du BFS concernant l'augmentation des prix de 1947 à 1948, on obtient de fait 39 p. 100 au lieu du total de 30 p. 100.

M. COBURN: Cela est tout à fait inexact, parce que nous ne nous servons pas des mêmes chiffres du Livre bleu pour faire ces calculs. Nos chiffres de salaires sont tirés des chiffres de la société pour les frais en salaires et, bien que le Bureau fédéral de la statistique ne le dise pas spécifiquement, je suis bien certain que ces frais en salaires représentent le coût global des salaires, qui comprennent les avantages accessoires.

M. KORCHINSKI: Parfaitement, et c'est exactement ce que j'ai dit. Nous désirons savoir comment on a établi ces chiffres. Un témoin nous a déclaré antérieurement: «Nous avons pris le montant des salaires globaux, les avantages accessoires et tout ce que nous avons payé à ces employés, et nous avons divisé ce total par le nombre d'heures de travail effectué chaque année.» Ces bénéfices ne sont pas compris dans vos calculs, je crois.

M. COBURN: Nos calculs sont fondés sur les chiffres du Bureau fédéral de la statistique. Ils sont tirés d'une autre publication du BFS, non pas de celle-ci.

M. BURT: Et ils sont compris dans ces chiffres; nous ne désirons pas les déposer deux fois.

M. FORBES: Pourquoi ne nous servons-nous pas tous du même livre?

M. KORCHINSKI: S'il s'agit de la moyenne des gains horaires des ouvriers de l'industrie, je suis certain que ce sont les mêmes, peu importe le livre d'où ils ont été tirés.

M. COBURN: Je suis certain que le coût des salaires comprend les avantages accessoires.

M. KORCHINSKI: Ne croyez-vous pas que les sociétés font des contributions qu'on pourrait comprendre dans les frais non spécifiés? Je songe aux contributions pour frais médicaux, l'assurance-chômage, et autres choses de ce genre.

M. COBURN: Tous ces frais sont compris dans le coût des salaires. On ne les comprendrait pas dans les frais non spécifiés. D'après la méthode régulière, les frais attribuables à la main-d'œuvre sont compris avec les frais de main-d'œuvre.

M. HALES: Je désire faire quelques brèves observations, puis je poserai deux ou trois questions spécifiques auxquelles j'aimerais qu'on réponde par un «oui» ou un «non». Je dirai d'abord que nous avons grandement profité de la discussion aujourd'hui; mais je regrette que le mémoire ne porte pas sur les mêmes années que celles dont il est question dans d'autres mémoires qu'on nous a présentés, ce qui nous aurait permis de les comparer. Par exemple, certains mémoires couvrent la période qui s'étend de 1949 à 1960, tandis que le mémoire présenté aujourd'hui ne s'étend que de 1949 à 1958. Je regrette également qu'en ce qui concerne la main-d'œuvre, ou du moins les chiffres relatifs aux stocks, aient trait à 1952 et 1958, mais non à 1947, et qu'ainsi ils induisent en erreur. Cependant, c'est de cette manière qu'on a présenté le mémoire, et nous devrons nous en servir dans cette forme; mais je regrette qu'on n'ait pas procédé comme je l'ai dit.

Voici ma première question: le témoin convient-il que, de façon générale, les salaires ont augmenté au cours des dix dernières années?

M. BURT: Certainement.

M. HALES: En second lieu, admettez-vous la déclaration qu'on trouve dans le compte rendu de nos délibérations, fascicule n° 5, pièce E, qui est tirée d'un rapport du BFS touchant les heures-homme et les gains horaires? On dit

que la moyenne des gains horaires pour toutes les industries de fabrication s'établit à $1.72; pour les biens durables, à $1.87; pour les produits du fer et de l'acier, à $2.01; pour l'outillage de transport, à $1.99, et pour les machines agricoles, à $2.02.

M. COBURN: Les chiffres du Bureau fédéral de la statistique ne valent qu'en tant qu'on les applique aux choses visées.

M. HALES: Dans le cas présent, ils indiquent que les ouvriers de l'industrie des machines agricoles gagnent 30c. de plus l'heure que le salaire moyen de toutes les industries de fabrication. C'est un fait?

M. COBURN: On peut se tromper grandement en tirant cette conclusion et en établissant ces comparaisons, parce que le salaire moyen dans une industrie représente une moyenne qui comprend un grand nombre d'ouvriers de différentes catégories. Il y a des ouvriers hautement spécialisés et d'autres qui ne le sont pas du tout. Comme la proportion d'ouvriers spécialisés dans chaque industrie peut varier considérablement, il peut y avoir deux industries où des ouvriers exécutant le même travail touchent le même salaire; mais le salaire moyen payé dans une industrie est plus élevé que dans une autre qui compte un plus grand nombre d'ouvriers touchant un salaire plus élevé.

M. HALES: Ainsi, admettez-vous que les employés de l'industrie des machines agricoles touchent 30c. de plus l'heure que le salaire moyen payé dans les autres industries?

M. COBURN: Cela ne veut pas nécessairement dire que l'ouvrier de l'industrie des machines agricoles reçoit 30c. de plus l'heure qu'il toucherait s'il exécutait le même travail dans une autre industrie.

M. HALES: Mais d'après les taux fournis par le BFS, vous touchez un salaire plus élevé que les ouvriers des autres industries.

M. FORSEY: Examinez les chiffres relatifs à la houille et au pétrole, et au fer et à l'acier de base.

M. HALES: La moyenne dans le cas du fer et de l'acier s'établit à $2.01 l'heure.

M. FORSEY: Quelle est-elle dans le cas du fer et de l'acier de base?

M. HALES: Les chiffres n'indiquent pas ces détails.

M. FORSEY: Vous avez cité les chiffres au sujet de l'industrie des machines agricoles, mais je soutiens que la moyenne, dans le cas de l'acier de base, de la houille et des produits pétroliers, est beaucoup plus élevée. Vous n'avez pas, non plus, les chiffres relatifs aux fonderies et raffineries de métaux non ferreux. Il y a plusieurs industries où la moyenne est plus élevée que dans l'industrie des machines agricoles.

M. HALES: C'est possible, mais le témoin reconnaît-il que les salaires influent automatiquement sur le coût du produit fabriqué?

M. BURT: Pas nécessairement.

M. HALES: Alors vous n'admettez pas que les salaires influent sur le coût de production de l'article fabriqué.

M. BURT: Pas nécessairement. Dans le coût de production?

M. HALES: Oui. Je termine avec la question que voici. Êtes-vous d'avis que la main-d'œuvre doit assumer sa juste part du coût du produit fabriqué?

M. BURT: Sa juste part: oui.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai en main une déclaration qui est semblable à celle qu'on trouve souvent dans les publications ouvrières, où il est dit que les ouvriers n'ont pas d'autre choix que d'insister pour obtenir des augmentations de salaire jusqu'à ce qu'on en soit arrivé à un juste équilibre entre les salaires, les prix et les bénéfices. Notre Comité a beaucoup entendu parler

des salaires, nous étudions la question des prix, et nous avons aussi entendu parler des bénéfices un peu. Pourriez-vous nous donner une idée de ce que seraient des bénéfices équitables à votre avis, afin d'en arriver à un juste équilibre entre les salaires, les prix et les bénéfices? C'est ce que nous cherchons à établir. Je connais le point de vue des cultivateurs, et ils se demandent quand cela prendra fin. Apparemment, cette spirale se continuera tant qu'on n'aura pas établi un juste équilibre.

M. COBURN: Je dirais qu'il y a un juste équilibre entre les bénéfices, les salaires et les prix quand le revenu des gens leur permet d'acheter les denrées que l'industrie est capable de produire, de manière qu'il n'y ait pas un grand nombre de chômeurs qui n'ajoutent rien à la richesse nationale du pays.

M. HORNER (*Acadia*): C'est vrai. Mais si les cultivateurs ont acheté toutes les machines dont ils ont besoin, vous ne pouvez pas continuer de fabriquer des machines et compter qu'ils continueront d'en acheter. Le public canadien ne peut acheter qu'une partie de la production. Il nous faut écouler le reste sur le marché mondial et il nous est impossible de réglementer les conditions, surtout en dehors de notre pays.

M. COBURN: C'est vrai ou non; mais je crois qu'en se trompe en accordant trop d'importance à la situation en dehors de notre pays, parce que notre industrie ne compte que très peu sur le commerce d'exportation. Notre économie peut être autarcique si nous le désirons, sauf à l'égard de quelques produits que nous devons importer; cependant, nous en produisons qui sont exactement semblables; il suffit d'avoir la puissance d'achat pour acheter ce que l'industrie peut produire.

M. HORNER (*Acadia*): Pourriez-vous indiquer au Comité ce que seraient selon vous, des bénéfices raisonnables sur une mise de fonds?

M. COBURN: Je ne suis pas en état de vous indiquer un chiffre.

M. HORNER (*Acadia*): En réponse à une question de M. Nasserden, vous avez déclaré cet après-midi qu'on pourrait réduire les prix et que vous aviez traité cette question de façon générale dans votre mémoire. Ces allusions n'étaient peut-être pas assez explicites, car M. Nasserden et moi ne les avons probablement pas saisies. Pourriez-vous nous dire ce dont il était question en particulier?

M. BURT: Je crois que le mémoire se passe de commentaires relativement à la répartition du dollar obtenu de la vente. Nous croyons que les prix exigés des consommateurs sont trop élevés et que ces sociétés pourraient se contenter d'un peu moins.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, vous êtes d'avis que les sociétés réalisent de trop gros bénéfices?

M. BURT: Je le pense.

M. HORNER (*Acadia*): Dans cette industrie en particulier?

M. BURT: Dans l'industrie en général.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, vous êtes d'avis que le chiffre de 3 p. 100 du produit des ventes globales, réclamé par la *Massey-Ferguson*, représente des bénéfices trop élevés?

M. BURT: Nous n'envisageons pas la question sous cet angle. Nous songeons au montant de sa mise de fonds.

M. HORNER (*Acadia*): Combien pensez-vous que la *Massey-Ferguson* a réalisé: un revenu d'environ 10 p. 100 sur sa mise de fonds avant la paiement des impôts et de 6 p. 100 après le paiement des impôts? A votre avis, est-ce que ce sont des bénéfices trop élevés?

M. BURT: Je n'ai aucune idée à ce sujet. J'imagine que l'employeur décide toujours du montant qu'il désire réaliser. Nous pensons que les sociétés qui

fixent des prix provisoirement stables les établissent en fonction des bénéfices qu'elles désirent réaliser plutôt que d'après les autres éléments qui entrent dans le coût de production.

M. HORNER (*Acadia*): Pensez-vous que les cultivateurs sont au courant des prix? Ne croyez-vous pas qu'ils marchandent afin d'obtenir leur facteur au meilleur marché possible?

M. BURT: Ils tiennent probablement compte de deux choses: le meilleur tracteur qui coûte le moins cher.

M. HORNER (*Acadia*): Ainsi, supposons qu'une société augmente ses prix. Je vais mentionner deux sociétés, sans les prendre comme exemple: la *Massey-Ferguson,* une grosse entreprise, et la *Cockshutt,* une petite entreprise. Leurs moisonneuses-batteuses se ressemblent beaucoup (ce qu'elles n'admettront probablement pas); mais un grand nombre des cultivateurs, surtout dans l'Ouest canadien, sont de cet avis. Si la *Massey-Ferguson* demandait le prix fort pour sa moisonneuse-batteuse, par exemple, ne croyez-vous pas que plusieurs cultivateurs seraient portés à revenir à la *Cockshutt,* s'ils obtenaient le même service du concessionnaire?

M. COBURN: Si la *Cockshutt* maintenait ses prix au même niveau.

M. HORNER (*Acadia*): Même si la *Cockshutt* a de la difficulté à se maintenir en affaires?

M. COBURN: Elle aurait ainsi l'occasion de réaliser un plus fort bénéfice par unité.

M. HORNER (*Acadia*): Elle ne cherchera pas à s'emparer d'une plus grande partie du marché?

M. COBURN: Je ne pense pas.

M. HORNER (*Acadia*): A la lecture de son mémoire, je constate qu'elle a de la difficlté à se maintenir en affaires. Vous dites qu'elle ne cherchera pas à augmenter ses ventes?

M. COBURN: J'en doute beaucoup. Si elle cherchait à faire concurrence à la *Massey-Ferguson* ou à l'*International Harvester* en matière de prix, elle aurait tôt fait de constater que les prix baisseraient; elle n'essaiera donc pas.

M. HORNER (*Acadia*): Pensez-vous que les prix baisseraient?

M. COBURN: Si elle essayait de livrer concurrence à l'autre; mais elle ne le fera pas.

M. HORNER (*Acadia*): Pour revenir à la question des bénéfices, dans le mémoire que la *Canadian Co-operation Implements Limited* a l'intention de présenter au Comité—elle ne l'a pas encore présenté et je ne sais pas si elle le fera ou non—elle déclare qu'à l'époque où les bénéfices étaient élevés, au début des années 50, elle pouvait verser des ristournes aux acheteurs, qui atteignaient jusqu'à $600 ou $700 dans le cas d'une moissonneuse-batteuse; cette ristourne a atteint jusqu'à $1,400 à l'égard d'une moissonneuse-batteuse au début des années 50. Cependant, au cours des trois dernières années, vers la fin des années 50, elle n'a pas pu verser de ristourne; de fait, elle a été acculée au pied du mur, parce qu'il ne lui en restait pas assez pour ses versements au producteur. Présentement, le cultivateur ne retire aucun avantage de ses achats de la *CCIL.* Ces renseignements sont tirés de son mémoire. En tenant compte de ces faits, croyez-vous encore que la *Massey-Ferguson* et quelques-unes des puissantes sociétés de machines agricoles ont réalisé de gros bénéfices vers la fin des années 50? Je ne parle pas du début des années 50, car ils étaient élevés alors; mais je parle de la fin des années 50.

M. COBURN: Je dirais que les sociétés se sont mises dans une situation qui ne leur permet pas de réaliser des bénéfices aussi élevés qu'elles le voudraient, parce qu'elles ont pris le meilleur du marché au début des années 50 lorsque

les prix étaient très élevés. J'ai pris connaissance de chiffres que la *Massey-Ferguson* a présentés au Comité, je crois, qui indiquent qu'en 1950 le revenu sur sa mise de fonds avant le paiement des impôts s'établissait à environ 67 p. 100 et que ses bénéfices représentaient environ 20 p. 100 du produit de ses ventes. Il en est résulté l'exploitation du cultivateur quand il avait de l'argent; mais ces sociétés en subissent les conséquences maintenant.

M. HORNER (*Acadia*): Que voulez-vous dire par cela?

M. COBURN: Elles ont en grande partie épuisé le marché. Les cultivateurs n'ont pas d'argent pour acheter des machines.

M. HORNER (*Acadia*): La *John Deere* a déclaré qu'elle avait vendu plus de machines en 1959 que jamais auparavant, et qu'elle avait réalisé des bénéfices plus élevés que jamais, sauf en 1951.

M. COBURN: La *John Deere* est une exception.

M. HORNER (*Acadia*): Présentement, les achats de machines agricoles ne cessent d'augmenter. Les cultivateurs ont acheté de nouvelles machines au Canada, en 1959 et en 1960, d'une valeur de 212 millions de dollars chaque année. Ce montant, comparé à celui de 1950, par exemple, lorsque les cultivateurs ont acheté au Canada des machines neuves d'une valeur de 118 millions de dollars, démontre que les achats sont présentement presque au même niveau qu'en 1950.

M. COBURN: Pas presque au même niveau. On ne pourrait pas acheter les mêmes machines aujourd'hui avec ce montant de 212 millions de dollars. Nous nous rendons compte que les cultivateurs achètent beaucoup moins, parce que beaucoup moins d'ouvriers de notre industrie sont au travail.

Plus tôt, on m'a posé une question, mais je n'avais pas alors en main les chiffres exacts quant au fléchissement de l'embauchage dans notre industrie. Les chiffres les plus récents que j'ai ont trait à 1960, alors que 6,916 de nos ouvriers étaient employés dans ces établissements. C'était en novembre 1960, et ce nombre représente moins de la moitié de la moyenne de l'embauchage en 1952, alors qu'il y avait 14,513 ouvriers au travail.

M. HORNER (*Acadia*): Si nous remontons jusqu'à 1946 ou 1945, comment les chiffres se comparent-ils?

M. COBURN: Je n'ai pas de chiffres antérieurs à 1947. Il ne faut pas oublier qu'en 1946 et en 1945 l'industrie était encore en temps de guerre. Le nombre des ouvriers au travail était de 13,688, en 1947; de 16,051, en 1948, sensiblement plus que le double que l'embauchage actuel. Nous constatons avec regret que les cultivateurs n'achètent pas un aussi grand nombre de machines qu'autrefois.

M. HORNER (*Acadia*): Mais les achats des cultivateurs sont demeurés pour ainsi dire au même niveau?

M. COBURN: Pour la valeur en dollars.

M. HORNER (*Acadia*): Depuis 1954?

M. BURT: Est-ce qu'une grande partie de ces achats ne sont pas des tracteurs?

M. HORNER (*Acadia*): On a préparé un tableau au sujet des tracteurs, en milliers, que les revendeurs de machines agricoles ont présenté au Comité. On y montre que, depuis 1954, les achats de tracteurs au Canada sont restés presque au même niveau.

M. COBURN: Qu'étaient-ils antérieurement à 1954?

M. HORNER (*Acadia*): Ils ont atteint leur sommet en 1949; il s'agit ici d'unités. Ils ont atteint un sommet de presque 60,000 unités, en 1949, et le niveau s'est maintenu à environ 30,000 pour le reste. C'est ce qu'indique un

examen sommaire du graphique. Avant 1949, de 1945 à 1949, les achats sont passés de 20,000 à 60,000. Il faut que l'équilibre s'établisse à un moment donné, n'est-ce pas? Ce mémoire particulier établissait une comparaison entre la diminution du nombre de chevaux et l'augmentation du nombre de tracteurs. De 1945 à 1950, la mécanisation des fermes s'est accrue rapidement. Vous l'admettrez. Mais cette augmentation ne pouvait se maintenir à ce rythme, parce qu'éventuellement les cultivateurs seront raisonnablement bien approvisionnés, car un tracteur peut durer jusqu'à 40 ans. On a présenté des preuves au Comité à cet égard.

M. COBURN: Si vous laissez entendre que, présentement, la situation financière des cultivateurs leur permet d'acheter tout l'outillage dont ils ont besoin, vous faites grandement erreur, je crois.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne le prétends pas; je dis simplement que les cultivateurs ne pouvaient continuer d'acheter des machines au rythme où ils l'ont fait vers la fin des années 40 et le début des années 50. Je soutiens que, tôt ou tard, ces achats devaient revenir à un niveau plutôt constant.

Je désire appuyer un peu plus sur la question que voici. Pour revenir aux bénéfices, vous avez reconnu que des bénéfices de 10 p. 100 et de 6 p. 100 avant et après le paiement des impôts sont encore trop élevés? Êtes-vous de cet avis? Pourriez-vous nous donner une idée des dividentes à verser aux actionnaires sur leur placement? Vous avez parlé des dividendes un peu plus tôt.

M. COBURN: Non, nous ne pouvons pas donner de chiffre exact, parce que beaucoup dépend de la stabilité de l'industrie elle-même. Autrement dit, une industrie qui comporte de grands risques espérera naturellement de plus gros bénéfices qu'une industrie plus stable et plus sûre, si elle veut attirer des capitaux.

M. HORNER (*Acadia*): Diriez-vous que l'industrie des machines agricoles est stable ou hasardeuse?

M. COBURN: Elle a certes été beaucoup moins stable ces dernières années que par le passé.

M. HORNER (*Acadia*): La *John Deere* a dit que c'était une entreprise hasardeuse.

M. COBURN: Je vous ferai observer que je n'ai jamais encore entendu un fabricant de n'importe quel produit déclarer que son entreprise n'était pas très hasardeuse. Dans l'industrie de l'automobile, la *General Motors* peut réaliser en moyenne des bénéfices annuels de 25 p. 100 sur son placement après déduction des impôts, et prétendre encore que c'est une entreprise hasardeuse.

M. HORNER (*Acadia*): Ces industries pourraient être justifiées d'agir de la sorte. Plus l'entreprise est hasardeuse, plus les bénéfices devraient être élevés les bonnes années. Par exemple, la *J. I. Case* a perdu 18c. par dollar cette année. Si vous considérez ses affaires de l'année, vous pouvez dire que ce fut une année hasardeuse pour elle. Plus les risques sont grands, plus les bénéfices seront élevés les bonnes années.

M. COBURN: Les choses ne se passent pas toujours ainsi.

M. HORNER (*Acadia*): C'est la tendance. L'agriculture est une entreprise hasardeuse; aussi, lorsque le cultivateur obtient une bonne récolte de blé—30 à 40 boisseaux l'acre—ses bénéfices pourront être plus élevés; mais lorsque sa récolte est mauvaise ou est détruite par la grêle, il pourra ne réaliser aucun bénéfice; il subit un déficit.

M. CLERMONT: Monsieur le président, si l'industrie des machines agricoles était étatisée, croyez-vous que les cultivateurs payeraient leurs machines moins cher?

M. COBURN: Je n'ai jamais entendu dire que l'industrie des machines agricoles devrait être étatisée.

M. CLERMONT: Un groupement qui a présenté un mémoire ici, il n'y a pas très longtemps, l'a déclaré.

M. BURT: Nous ne pouvons pas répondre à cette question.

M. FORBES: Monsieur le président, j'aimerais connaître l'opinion du témoin quant à la proportion des frais attribuables aux différents éléments qui entrent dans la fabrication d'une andaineuse. L'*International Harvester* nous a fourni ces chiffres. Elle dit que le matériel comprend de l'acier, du bois, du coutil de coton, des tuyaux, des tubes, des pneus, des coussinets, des chaînes, des arbres de transmission et de propulsion, des pièces de rechange pour machines-outils, des outils de coupe, des abrasifs, des huiles de coupe et des approvisionnements divers. Or, la proportion du coût de ces matières varie de 48 p. 100, en 1954, à 50 p. 100, en 1960. Les frais de main-d'œuvre, qui comprennent les appointements (des contremaîtres, des acheteurs, du service des relations industrielles, du service d'organisation, du service de la comptabilité, du service du matériel, et le reste), comprennent aussi les avantages accessoires, les programmes de bien-être, les plans de vacances, et le reste. Ils comprennent également les préposés à la réception et à l'expédition de la marchandise. Ces frais de main-d'œuvre s'établissent à 41.44 p. 100, en 1954, et atteignent divers pourcentages dans l'intervalle, pour revenir à 41.44, en 1960. A votre avis, est-ce que ces chiffres représentent de justes proportions des frais de fabrication d'une andaineuse?

M. COBURN: C'est impossible à dire, à moins de posséder beaucoup plus de renseignements au sujet de la fabrication de cette machine particulière. On ne saurait prendre au hasard la fabrication d'une machine et nous demander de dire si la répartition des frais est équitable ou non. Nous ne le savons pas.

M. FORBES: J'imaginais qu'en présentant votre cause aux fabricants vous aviez établi ces frais, afin d'en discuter avec eux.

M. COBURN: Non, les fabricants ne nous fournissent jamais les renseignements qui nous permettraient de faire ces calculs.

M. BELLINGHAM: Nous ne pouvons pas obtenir ces renseignements des fabricants de machines agricoles, et nous n'avons jamais su ce que coûtait une andaineuse avant de venir à Ottawa, et avant de l'avoir vu dans le mémoire de l'*International Harvester*. Nous apprenions alors pour la première fois combien elle la vendait. Je ne saurais dire s'il s'agit d'un cas objectif, car je n'ai pas eu l'occasion de l'étudier. Je ne sais pas si nous le fabriquons à meilleur marché cette année que l'an dernier; mais les ouvriers qui y travaillent reçoivent le même salaire.

M. FORBES: Vous travaillez à ces choses tous les jours. N'essayez-vous pas de déterminer ce que leur production coûte à la fabrique?

M. BELLINGHAM: Nous savons ce que sa fabrication coûte, mais nous ne savons pas quel est son coût global. Nous ne savons pas quelle est la rémunération du contremaître, ni quels sont les autres frais. Comment pourrions-nous le savoir?

M. FORBES: Êtes-vous d'avis que les frais sont proportionnés: la moitié en main-d'œuvre et la moitié en matériel?

M. BELLINGHAM: Je ne saurais dire.

M. FORBES: Vous ne voudriez pas faire de conjecture?

M. BELLINGHAM: Non.

M. SOUTHAM: J'ai suivi la discussion avec beaucoup d'intérêt tout l'après-midi en attendant l'occasion de poser une question. J'aimerais continuer l'étude de la question soulevée par M. Slogan. Notre tâche principale consiste à trouver

la cause de l'augmentation des prix des machines agricoles et il nous incombe, en tant que membres du Parlement, de faire en sorte que tous les habitants de notre pays aient des chances égales. Je songe aux ouvriers, aux industriels, aux cultivateurs et aux hommes d'affaires. Je ne trouve pas à redire au sujet des négociations collectives du point de vue de nos droits démocratiques, ce qui intéresse tout particulièrement la classe ouvrière. Cependant, à ce sujet, je dirais que la responsabilité économique doit aller de pair avec les négociations collectives. J'ai examiné avec intérêt votre mémoire, afin de voir si vous auriez des propositions à faire pour nous aider à résoudre ce problème, qui est essentiellement le problème qui se pose à nous ici. On a tourné autour de cette question pendant un bon moment cet après-midi, mais j'aimerais en venir à la question fondamentale. A votre avis, quelle contribution importante pourriez-vous apporter à la solution de ce problème, sous forme de proposition au Comité?

M. BURT: Nous avons déjà dit que nous étions prêts à rencontrer les représentants des patrons et, si le gouvernement voulait nous aider, nous pourrions examiner ces problèmes et voir quelle contribution nous pourrions apporter à leur solution. Si notre contribution dans certaines sphères économiques n'est pas ce qu'elle devrait être, c'est parce que, entre autres raisons, les gens avec qui nous négocions ne nous font pas confiance. Je crois savoir qu'un témoin a déclaré au Comité que les renseignements que vous désiriez étaient de nature confidentielle. C'est ce qu'on nous dit à nous aussi. Nous n'établissons pas les prix des machines agricoles. Notre contribution ne pourrait découler que de conversations et de discussions au cours de réunions d'un comité tripartite. La proposition que nous avons faite il y a quelques années quant à nos demandes de salaires, si les sociétés consentaient à réduire leurs prix, ne valait guère mieux qu'acheter sans voir. Nous pensions que les fabricants pourraient réduire leurs prix, et nous désirions discuter ces questions avec eux; mais nous n'en avons pas eu l'occasion.

Laissez-moi aussi vous dire que les ouvriers, particulièrement ceux de l'industrie lourde, qui ont à faire face presque continuellement aux spécialistes en efficacité et à toutes sortes d'inspections du point de vue de la qualité, n'ont pas une tâche aussi facile qu'on est porté à le croire. Je n'ai pas vu un grand nombre de nos ouvriers de l'industrie des machines agricoles se retirer avec des pensions de retraite généreuses, ni sont-ils de façon générale en état de prendre leur retraite. D'ordinaire, lorsqu'ils atteignent 65 ans, ils ont à peine fini de payer une modeste maison, et ils doivent vivre de leur pension de retraite ou de ce que les syndicats ont pu leur obtenir au cours de négociations avec les fabricants. La situation de plusieurs d'entre eux est pire que celle du cultivateur, surtout ceux qui ont été en chômage pendant un certain temps. Ainsi, pour ce qui est de votre question, il faudrait en décider à des conférences entre patrons et ouvriers, probablement avec l'aide du gouvernement, où l'on chercherait une solution à ces problèmes. On ne saurait le faire en un jour.

M. SOUTHAM: Je suis très heureux que vous ayez fait cette déclaration, parce que, si je me reporte en 1958, quand le gouvernement actuel a pris le pouvoir—et je n'adresse de reproches à aucun gouvernement, car il incombe à tout gouvernement de s'occuper de ces choses et des gens qui relèvent de son autorité—je me rappelle qu'alors notre premier ministre, à l'invitation du Congrès du travail, avait pris la parole à une réunion tenue à Winnipeg. Je crois que c'était le 17 mai, et il a parlé de ces problèmes sérieusement. Il a déclaré bien franchement que l'industrie avait une grande responsabilité à ce sujet. Ce discours m'a beaucoup intéressé, parce qu'il traitait du problème qui nous occupe. Je regrette que M. Knowles ne soit pas ici. Il a fait alors une déclaration de cette même tribune au sujet de ce problème. Il a dit que la responsabilité de son groupement à l'égard de ce problème était attribuable

aux demandes d'augmentations de salaires, d'heures de travail plus courtes et d'avantages accessoires plus considérables. Je crois que vous avez souligné ces points dans votre mémoire aujourd'hui, et je crois que c'est un signe très encourageant.

Je vous ferai observer que, dans la mère patrie, où les ouvriers sont organisés de façon très efficace, les mieux organisés au monde, surtout après la dernière guerre, quand l'économie de la Grande-Bretagne était effondrée et que le pays était acculé au pied du mur, les ouvriers et l'industrie ont collaboré, les gens se sont serré la ceinture, encore plus que nous ne l'avons fait au Canada, avec le résultat que deux ans plus tard le budget était équilibré et les habitants jouissaient d'un des meilleurs niveaux de vie au monde. Nous pourrions profiter de leur expérience, car c'est là le nœud du problème. Nous devons nous réunir à la table de conférence et collaborer avec l'industrie à la solution de ce problème.

M. BOULANGER: Vous devriez répéter ces propos à la Chambre des communes.

M. HORNER (*Acadia*): Je désire poser une autre question. Vous avez laissé entendre que l'industrie des machines agricoles n'est pas une entreprise hasardeuse. Vous avez dit que les fabricants le pensent, mais que vous n'en êtes pas bien certains. Nous avons entendu des témoins déclarer au Comité que la CCIL ne profiterait probablement pas beaucoup de l'addition d'une division de fabrication à son service de distribution. La CCIL a-t-elle déjà songé à entreprendre la fabrication des machines agricoles, à aménager un atelier de fabrication et à établir un système de distribution? Vous pourriez partager les bénéfices élevés dont vous avez parlé—10 p. 100 et 6 p. 100—et en verser une partie aux ouvriers qui collaboreraient à l'entreprise.

M. BELLINGHAM: Dix pour-cent et six pour-cent? Entendez-vous cela de sociétés qui dépensent des milliards en construction d'édifices un peu partout? Ne dites pas que ce n'est pas une industrie stable.

M. HORNER (*Acadia*): Je n'en sais rien, sauf ce que me disent les chiffres. La *John Deere* déclare que c'est une industrie hasardeuse. Vous dites qu'elle est stable. Vous dites que les profits sont élevés. Voici une firme de distribution établie en Saskatchewan, au Manitoba et en Alberta qui éprouve des difficultés, parce qu'elle n'a pas de division de fabrication. Je vous demande simplement si vous avez déjà songé à établir une coopérative de fabrication, en prenant un groupe d'ouvriers en machines agricoles et en réunissant tous les efforts de vos syndicats pour y parvenir?

M. BELLINGHAM: Je vais faire cette proposition à la société demain matin.

M. HORNER (*Acadia*): Pas à la société.

M. BELLINGHAM: Je croyais que vous nous demandiez de les absorber.

M. KORCHINSKI: Non pas de les absorber, mais de mettre sur pied votre propre fabrique.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne veux pas qu'on s'empare de ma ferme, mais rien ne m'empêche d'acheter la ferme de mon voisin. C'est ce que je vous propose. Les bénéfices sont élevés, l'industrie est stable, il y a une firme de distribution qui a besoin d'une division de fabrication, une coopérative de fabrication n'en serait que plus avantageuse, si la chose était possible, car un syndicat réussirait beaucoup miex. La *CCIL* y a-t-elle déjà songé?

M. BURT: La structure du congrès national ne permet même pas d'envisager la chose.

M. HORNER (*Acadia*): Je parle d'une coopérative de fabrication.

M. BURT: Il faudrait tout d'abord un capital énorme et il faudrait être en état de soutenir la concurrence. Je vous ferai observer que l'une des rares

entreprises commerciales affiliées au congrès, qui sont plus riches que le congrès...

M. KORCHINSKI: Quel est l'avoir du congrès?

M. BURT: Le congrès n'est pas bien riche, il vit au jour le jour; j'en sais quelque chose. Nous nous occupons de la publication de journaux dans une certaine mesure, et vous n'ignorez pas que la concurrence est très vive dans ce domaine. Nous avons beaucoup de difficulté à faire un succès de certaines de nos entreprises de publication de journaux, à cause de la forte concurrence que nous font des gens qui ont beaucoup d'argent et qui ont accès à des domaines qui nous sont fermés. Je sais que certains syndicats des États-Unis exploitent des entreprises commerciales. Quelques-uns n'ont pas été très heureux en affaires; d'autres ne l'ont pas été du tout. Si le congrès songeait à accepter une proposition de ce genre, les membres auraient tôt fait de l'en dissuader.

M. HORNER (*Acadia*): Ce n'était qu'une idée. L'initiative ne devrait pas nécessairement être prise par le congrès lui-même. Je ferai savoir au témoin que la *CCIL* a d'abord été établie et appuyée par les gouvernements des provinces des Prairies, et tout particulièrement par un gros organisme, le syndicat du blé de la Saskatchewan et peut-être aussi par le syndicat du blé de l'Alberta. Ce sont ces organismes qui devraient avancer les fonds. Ils pourraient aussi répartir les bénéfices.

M. MANDZIUK: Et les cultivateurs eux-mêmes?

M. HORNER (*Acadia*): Plusieurs des cultivateurs ici même possédaient des actions dans cette entreprise et ont essayé de développer le commerce de la distribution. Il me semble logique que, lorsque deux groupes essaient de se réunir, ils devraient s'entendre et établir une entreprise de fabrication en s'inspirant des conseils de la *CCIL*, mais non pas une succursale relevant directement de cet organisme. D'aucuns seraient probablement disposés à les conseiller et à leur avancer un peu de capital, et peut-être que la *CCIL* pourrait aussi contribuer au financement. Le gouvernement de la Saskatchewan a déclaré que la *CCIL* pourrait obtenir un prêt, si elle décidait de lancer une entreprise de fabrication.

M. KORCHINSKI: Il n'a pas le sou.

M. HORNER (*Acadia*): Le gouvernement de la Saskatchewan n'est pas sans le sou. Avez-vous déjà songé réellement à établir une coopérative de fabrication, afin d'appuyer le système coopératif de distribution de la *CCIL* qui est fermement établi dans l'Ouest canadien?

M. COBURN: Croyez-vous, monsieur Horner, que ce serait une pratique recommandable, disons de la part du syndicat des *UAW*, qui a organisé en syndicats la plus grande partie des ouvriers de cette industrie, d'établir sa propre usine où l'on fabriquerait des machines agricoles, sachant parfaitement bien que plus cette entreprise serait heureuse, plus il y aurait de membres des *UAW* dans les autres établissements qui seraient menacés de perdre leur emploi.

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez dit qu'un grand nombre chômaient présentement. Qu'il y avait du chômage. Je pensais que vous pourriez occuper ceux qui étaient sans emploi.

M. COBURN: Pas nécessairement. Je crains qu'une fois cette entreprise en fonctionnement, d'autres, comme la *John Deere*, s'en empareraient.

M. HORNER (*Acadia*): Votre volume d'affaires serait si considérable que vous pourriez les comprendre dans votre entreprise.

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous vous remercions d'être venus nous présenter votre mémoire. Vous pouvez être certains que nous n'avons pas été plus durs envers

vous qu'envers tout autre organisme dont les représentants sont venus témoigner à notre enquête sur les prix des machines agricoles. Vous êtes probablement de ceux qui s'en sont tiré le plus facilement, parce que vous êtes le premier groupement qui a pu se retirer à six heures.

M. BURT: Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. Je tiens à vous dire, au nom de notre conseil, que nous faisons grand cas de l'attention que vous avez portée à notre mémoire et de l'accueil que vous y avez fait. Je me rends compte aussi que vous avez été moins durs envers nous qu'envers certaines autres délégations, bien que, confidentiellement, je dise que nous avons pensé que vous étiez plutôt durs.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Le Comité se réunira vendredi prochain à 9 heures et demie du matin pour entendre le mémoire du Collège Macdonald.

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

CANADA
JAN 25 1962
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT
DE
L'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. James A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 13

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU VENDREDI 2 JUIN 1961

TÉMOIN:

M. David L. MacFarlane, B.S.A., M.Sc., Ph.D., professeur d'économie agricole, au Collège Macdonald, Université McGill

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1962
25310-4—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*)
Howe
Kindt
Knowles
Korchinski
Latour
Leduc
Mandziuk
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60.

(Quorum 15)

Secrétaire du Comité:
Clyde Lyons.

PROCÈS-VERBAUX

VENDREDI 2 juin 1961.
(26)

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

Présents: MM. Campbell (*Lambton-Kent*), Clermont, Cooper, Danforth, Doucett, Fane, Forbes, Hales, Henderson, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Knowles, Korchinski, Lahaye, McBain, McIntosh, Mandziuk, Milligan, Muir (*Lisgar*), Noble, Pascoe, Peters, Rapp, Rompré, Smallwood, Southam, Thomas, Thompson, Tucker et Webb—(30).

Aussi présent: M. D. L. MacFarlane, B.S.A., M.Sc., PhD., professeur d'économie agricole, au Collège Macdonald, Université McGill.

Le président demande au secrétaire de donner lecture d'un projet de lettre au sujet des plans du Comité pour l'avenir.

Il est décidé—d'étudier ces plans le vendredi 9 juin.

Il est décidé—d'accepter le mémoire du collège Macdonald comme ayant été lu et de le faire publier en appendice au compte rendu des délibérations de ce jour (*Voir appendice «A»*).

Le président présente M. MacFarlane.

Le président se retire et M. Clifford Smallwood, vice-président, occupe le fauteuil.

M. MacFarlane donne lecture d'un résumé du mémoire du Collège Macdonald.

Le Comité interroge M. MacFarlane au sujet du mémoire.

A onze heures, le Comité suspend la séance jusqu'à 2 heures et demie.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(27)

La séance est reprise à 2 heures 45 de l'après-midi sous la présidence de M. Clifford Smallwood, vice-président.

Présents: MM. Badanai, Clancy, Clermont, Danforth, Fane, Forbes, Hales, Hicks, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Knowles, Korchinski, Lahaye, McIntosh, Mandziuk, Milligan, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Noble, Pascoe, Peters, Rapp, Smallwood, Southam, Thomas, Tucker, Villeneuve et Webb—(28).

Aussi présent: le même témoin que dans la matinée.

Il est décidé—qu'une lettre renfermant des chiffres de l'*International Harvester Company* sur la production des fonderies figure comme appendice au compte rendu des délibérations de ce jour (*Voir appendice «B»*).

On termine l'interrogatoire de M. MacFarlane au sujet du mémoire du Collège Macdonald.

Le vice-président remercie M. MacFarlane d'être venu témoigner.

A 4 heures 45, le Comité s'ajourne au lundi 5 juin, à 9 heures et demie du matin.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

TÉMOIGNAGES

VENDREDI 2 juin 1961.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, Je vois que nous avons le quorum ce matin. Avant que nous commencions nos travaux, je crois que M. Southam a une rectification à apporter.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, en relisant le compte rendu nº 10 des délibérations de notre Comité du lundi 22 mai, alors que nous avons entendu le témoignage d'un représentant de John Deere, je vois qu'on me fait dire, en parlant de la douane payée sur les cabines de moissonneuses-batteuses, qu'elle est de $21 ou $22. Ce devrait être $121 ou $122. Je pense que M. Horner peut confirmer cela.

M. HORNER (*Acadia*): Oui, la douane est de $121 ou $122.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, comme vous le savez probablement, il ne reste plus à notre programme, après la réunion de ce matin, qu'une autre réunion, celle de lundi prochain alors que nous entendrons des témoins de la *Cockshutt Farm Equipment Limited.*

Je demande à M. Lyons de donner lecture d'une lettre que chacun de vous recevra.

Le SECRÉTAIRE DU COMITÉ:

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation terminera ses audiences le lundi 5 juin.

Votre sous-comité du programme et de la procédure se réunira à huis clos le vendredi 9 juin pour commencer la rédaction d'un rapport.

J'aimerais que vous mettiez par écrit ce que vous voulez faire insérer dans le rapport et que vous fassiez parvenir vos lettres au secrétaire du Comité ou que vous les apportiez à la réunion à huis clos.

Agréez l'assurance de mes sentiments les meilleurs.

Le président,
James A. McBain.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, avant de commencer à rédiger un rapport, je pensais que les représentants de la *Massey-Ferguson* devaient témoigner de nouveau pour nous fournir certaines données et certains chiffres. Peu importe que le sous-comité ait décidé ou non que le Comité a terminé ses audiences. C'est le Comité lui-même qui devrait prendre cette décision et il me semblait bien que nous devions entendre de nouveau les témoins de la *Massey-Ferguson.* Je voudrais savoir, par exemple, quelles ont été les réponses de la compagnie. J'ai demandé que le secrétaire écrive à une compagnie de l'Alberta et tous les membres ont trouvé que c'était une excellente idée. Nous devrions recevoir des lettres de certaines compagnies de machines agricoles—ou du moins, nous devions leur écrire—la *Oliver Company,* la J. I. Case et la *Minneapolis Moline,* qui ont toutes des centres de distribution au Canada. D'après le mémoire qu'on nous présente ce matin, il y avait en 1948, sur tout le continent nord-américain, seulement deux usines plus grandes que celle de la J. I. Case.

Je pense donc qu'il faudrait examiner de plus près ce projet de mettre fin aux travaux du Comité le 9 juin.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Horner, les membres du sous-comité ont pris en considération la lettre dont vous parlez à propos de cette compagnie de machines agricoles de l'Alberta.

M. HORNER (*Acadia*): La *Noble Cultivator*.

Le PRÉSIDENT: M. Lyons m'informe qu'il n'a encore reçu aucune réponse.

M. HORNER (*Acadia*): C'est une preuve que notre Comité ne devrait pas encore mettre fin à ses études.

Le PRÉSIDENT: Nous ne mettrons pas nécessairement fin aux travaux du Comité. Nous tiendrons au moins une ou deux séances à huis clos afin de poursuivre nos discussions. Si le Comité décide alors de convoquer d'autres témoins, il sera libre de le faire.

M. HORNER (*Acadia*): Je m'oppose fortement à cette idée.

Le PRÉSIDENT: Je voulais faire connaître au Comité la décision prise hier par le sous-comité.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce définitif? Est-ce que nos travaux doivent prendre fin le 5 juin? Devons-nous croire que la *Massey-Ferguson* ne sera pas appelée à témoigner de nouveau pour nous présenter des chiffres? Les autres compagnies de machines agricoles nous en ont présentés et ce serait injuste que la *Massey-Ferguson* ne revienne pas nous en donner.

Le PRÉSIDENT: Le Comité peut en discuter à huis clos.

M. HORNER (*Acadia*): Ne pensez-vous pas qu'il serait préférable de prévoir maintenant qu'une autre compagnie de machines agricoles viendra témoigner le 9 juin? En discuter à huis clos le 9 juin, ce serait perdre du temps. Nous devrions trancher la question tout de suite.

M. DANFORTH: Ne pourrions-nous pas tenir une autre réunion le 5 juin, puis une réunion à huis clos de tout le Comité le 9 juin pour établir notre programme futur, au lieu d'en discuter ici et de faire perdre du temps au témoin, ce matin? Je partage certaines idées émises par M. Horner. Je pense que tout le Comité devrait être au courant des intentions du comité directeur et avoir l'occasion d'émettre des propositions sur la procédure à suivre.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Danforth, si nous pouvons trouver une salle libre, je suis prêt à tenir une réunion n'importe quand.

M. MILLIGAN: Ne pourrions-nous pas nous réunir les mardis et mercredis au lieu des lundis et vendredis?

Le PRÉSIDENT: Il y a cinq comités qui se réunissent le mardi matin.

M. MILLIGAN: Nous ne devrions pas sacrifier notre temps, car nombre de membres de notre Comité ne font pas partie d'autres comités.

Le PRÉSIDENT: Ces jours sont assignés à d'autres comités et nous essayons de ne pas tenir nos séances en même temps afin qu'ils aient un nombre suffisant de membres présents. C'est pourquoi notre Comité a choisi les lundis et vendredis, vu que ces jours-là, il n'y a pas autant de réunions.

M. DANFORTH: Ne pourrions-nous pas tenir deux séances vendredi pour en discuter? Je voudrais que cette question soit approfondie.

M. HORNER (*Acadia*): J'aurais un mot à ajouter sur le sujet. La proposition de faire témoigner de nouveau la *Massey-Ferguson* a été plus ou moins déposée. Nous n'avons décidé ni dans un sens ni dans l'autre, mais toute la proposition a été déposée et je pensais bien que le Comité déciderait d'entendre ou non de nouveau ses témoins. Le Comité, et non le comité directeur, devrait décider s'il veut entendre d'autres compagnies et il me semble que nous devrions tenir une réunion pour en décider. Ce n'est peut-être pas le moment, mais si nous terminons assez tôt notre étude du mémoire cet après-midi, nous pourrions prendre une décision à ce moment-là. De toute façon, c'est le Comité, et non le comité directeur, qui devrait prendre cette décision.

M. SMALLWOOD: Nous voulions vous demander de présenter vos recommandations.

M. HORNER (*Acadia*): Vous allez perdre toute la journée du vendredi.

M. SMALLWOOD: Le sous-comité a décidé de tenir une séance à huis clos le 9 juin afin de décider quoi faire au sujet du reste des compagnies de machines agricoles et au sujet du rapport. Nous ne mettons pas fin aux audiences. Vous aurez amplement l'occasion de faire connaître vos vues à cette réunion.

M. SOUTHAM: J'aimerais bien poursuivre cette idée. Il me convient tout à fait que le comité directeur ait l'occasion d'étudier la question et de proposer ce que doit renfermer le rapport mais non que cette audience soit la dernière.

M. SMALLWOOD: Ce n'est pas ce que nous voulons non plus.

Le PRÉSIDENT: Nous n'avons pas l'intention de mettre complètement fin à nos travaux.

Nous avons parmi nous aujourd'hui M. David L. MacFarlane, professeur d'économie au Collège Macdonald, province de Québec. M. MacFarlane est aussi économiste consultant de l'Office de mise en marché des produits agricoles de la province de Québec et il est actuellement membre du Comité d'enquête sur l'industrie laitière du Québec. Il est président d'une commission ontarienne qui examine la possibilité de rivalité entre les coopératives et les offices de mise en marché. Il vient d'être nommé membre d'un comité d'enquête sur l'industrie laitière de l'Ontario. Le rapport de ce comité a suscité un vif intérêt et il engendrera peut-être des modifications importantes dans la commercialisation des produits laitiers en Ontario.

M. MacFarlane a également été conseiller de la présente commission royale d'enquête sur les transports et il s'acquitte présentement d'une tâche que lui a confiée la commission royale d'enquête sur l'organisation du gouvernement. Je suis très heureux de vous présenter M. MacFarlane.

Avant que le témoin prenne la parole, plaît-il au Comité de considérer le mémoire comme lu?

M. HORNER (*Acadia*): Auparavant, le témoin voudrait-il nous dire au nom de qui il présente le mémoire. Est-ce en son nom personnel, à titre de professeur d'économie au Collège Macdonald de l'Université McGill ou non? Pourrait-il nous dire un peu de qui sont les idées exposées dans le mémoire et au nom de qui il le présente?

M. DAVID L. MACFARLANE (*professeur d'économie, au Collège Macdonald, University McGill*): Monsieur le président, messieurs, je suis très heureux de faire une déclaration à ce sujet. Ce mémoire est absolument personnel. Il exprime mes vues à moi et seulement les miennes. Il exprime aussi les vues du Collège Macdonald en ce sens que les vues d'une telle institution sont celles de ses professeurs. L'université appartient aux professeurs et ils ont l'autorisation de parler en son nom.

M. MCINTOSH: J'aurais aussi une question à poser à M. MacFarlane. Elle ne prendra que quelques instants. Voici: Quelle est sa définition des instruments aratoires? Devrais-je la poser tout de suite ou bien attendre après le mémoire?

Le PRÉSIDENT: M. MacFarlane aimerait faire un exposé oral. J'espère que tous les membres ont une copie de son texte. Quant à votre question, monsieur McIntosh, il y répondra après nous avoir présenté ce résumé de son mémoire.

M. MACFARLANE: Merci, monsieur le président. Je suis très heureux qu'on tienne le mémoire pour lu. Je vais maintenant donner lecture de ce bref exposé. Je pense que je ne m'arrêterai pas pour vous donner des explications, mais je suppose qu'avec la permission du président, vous pourriez, vous, m'interrompre. Voici la déclaration:

Les économistes qui se penchent sur les problèmes de l'industrie agricole du Canada comprennent très bien la situation des agriculteurs que doit envisager votre comité. Ils savent très bien que les prix agricoles sont plus bas aujourd'hui qu'il y a dix ou douze ans, que les frais des agriculteurs ont monté

d'environ un tiers depuis 1949 et que les prix des machines agricoles ont augmenté de 60 p. 100 durant la même période. Il en est résulté une diminution du revenu de la famille agricole à un moment où le revenu net du travailleur non agricole augmentait de presque 30 p. 100. Les efforts du gouvernement pour venir en aide à l'industrie agricole, s'ils n'ont pas toujours reçu l'approbation des économistes, ont toujours suscité leur admiration. Les économistes savent très bien que les gouvernements, déçus de l'insuccès des attaques directes contre le problème agricole, se tournent vers l'étude de moyens indirects de venir en aide à l'agriculture. L'enquête que mène votre Comité représente l'un de ces moyens. Il est tout à fait approprié que la population du Canada, par l'entremise de son gouvernement, prenne bien soin de s'assurer que les industries, surtout les industries ne comptant qu'un petit nombre d'entreprises, servent l'intérêt public.

Le nœud de la question, c'est de savoir exactement ce qu'est l'intérêt public et de savoir quand, où et comment l'intérêt public est mal servi. Dans un article qui a suscité beaucoup d'intérêt et d'approbation, M. D. Gordon Blair, avocat d'Ottawa, a déclaré:

> «Dans les conditions actuelles, il est évident que pour qu'il existe une concurrence, il n'est pas nécessaire de compter sur un grand nombre de petites entreprises concurrentes. Les trois grands de l'industrie de l'automobile peuvent se livrer une concurrence bien plus vigoureuse que n'importe quel nombre de pharmaciens au détail dans une localité. Il est admis que la concurrence peut revêtir bien des formes en plus de la simple rivalité des prix entre les fournisseurs de produits identiques. Il y a la concurrence de substituts, la concurrence d'innovations et la concurrence de services qui ont toutes donné de la force et de la vigueur à notre économie et dans lesquelles aujourd'hui se retrouve en partie la concurrence des prix».

En examinant l'économie d'une organisation industrielle dans le contexte moderne, il faut remarquer que «aux yeux de la loi,... ni l'importance d'une société, si grande soit-elle, ni sa puissance inemployée ne constituent pas des délits quand il n'y a rien d'illicite dans l'exercice du pouvoir». Les membres du Comité savent sans doute que ce principe, même si c'est la cour suprême des États-Unis qui l'a énoncé, s'applique au Canada. Cette assertion rejette l'idée que l'importance d'une entreprise ou le petit nombre d'entreprises dans une même industrie engendrent un pouvoir de monopole indésirable.

Si votre Comité trouve que les compagnies de machines agricoles agissent de façon contraire à l'intérêt public, il lui faudrait faire la preuve de coalition ou de collusion entre les fabricants engagés dans ce domaine. On n'a présenté aucune preuve à l'appui d'une telle affirmation. Au contraire, les tribunaux américains, tout comme les analyses économiques exposées dans les ouvrages remarquables de Whitney et de Stocking et Watkins, semblent admettre l'existence d'une concurrence vigoureuse. Il suffit d'examiner en détail l'historique de la concurrence dans la production et la vente des tracteurs, question que j'aborde brièvement dans le document que j'ai présenté au Comité, pour se convaincre de l'existence d'une concurrence active, tant à l'égard de la qualité du produit qu'à l'égard des prix. J'en viens à la conclusion que, dans une période de quarante ans, cinq ou six fabricants de tracteurs ont pour ainsi dire misé l'existence même de leur société sur le succès de l'originalité dans l'innovation et de l'audace dans les prix demandés et dans les méthodes de commercialisation. La meilleure illustration de ce fait, c'est le cas de la *Ford Motor Company* qui, en 1923, a accaparé 80 p. 100 du marché des tracteurs aux États-Unis mais qui, par la suite, ne pouvant soutenir la concurrence, s'est vue obligée d'abandonner complètement cette activité en 1928. Cet exemple n'est pas unique. Chacune des quatre ou cinq compagnies, s'est emparée, à un moment donné, d'une

partie importante du marché des tracteurs grâce à des perfectionnements techniques et à des prix raisonnables pour ensuite constater qu'elle ne pouvait maintenir ses positions devant les produits et les prix des sociétés rivales. On peut dire, je pense, que dans l'industrie nord-américaine des machines agricoles, il existe aujourd'hui exactement la même rude concurrence en matière d'innovation et de prix que dans les années 20, 30 et 40. Sans connaître les secrets de l'industrie, je suis certain que chaque fabricant de tracteurs met absolument tout en œuvre pour trouver un nouveau produit qui s'impose au marché comme, par exemple, le premier Fordson, le Farmall, tracteurs munis de pneus, ou l'application du principe hydraulique par Harry Ferguson, réussites sensationnelles qui ont été très profitables.

Le Comité, à mon sens, devrait méditer sur les paroles suivantes du professeur Schumpeter de l'Université Harvard:

> «Dès qu'on se met à étudier en détail et à sonder chaque secteur où le progrès s'est fait le plus sentir, notre enquête nous mène, non pas à la porte de ces fabricants qui travaillent dans des conditions de concurrence comparativement libre, mais justement à la porte des grandes compagnies—qui, comme dans le cas des machines agricoles, sont responsables d'une bonne partie des progrès réalisés dans le secteur de la concurrence—et nous nous prenons à soupçonner avec étonnement que les grandes entreprises ont peut-être contribué à créer ce niveau de vie beaucoup plus qu'elles ne l'ont empêché de monter.»

Je m'incline devant la sagesse du professeur Schumpeter.

J'ai beaucoup de considération pour le professeur Schumpeter, et j'ajoute qu'il n'était pas un défenseur de la grande entreprise.

Le sujet que votre Comité étudie débouche sur deux questions très vastes qu'il serait peut-être prudent d'approfondir. La première, c'est d'établir quels sont vraiment les processus en œuvre au cours d'une longue période d'inflation. La deuxième, c'est de savoir comment les prix sont établis dans les industries dominées par un nombre relativement restreint de sociétés de production.

Ces dernières années, un comité du Congrès des États-Unis a mené une enquête très poussée sur la première de ces deux questions. Le comité a entendu de nombreux témoins, mais son activité a surtout consisté à recevoir et discuter des rapports sur la recherche préparés par des économistes de renom. Sans doute, ces rapports ont-ils aidé aux membres du comité à se faire une idée nette de la nature des cheminements inflationnistes, mais on ne s'est pas entendu, par exemple, sur l'importance relative des hausses de salaires par rapport à l'augmentation de la demande dans le processus inflationniste de l'après-guerre.

La deuxième question a trait à la façon d'établir les prix, ou de prendre des décisions à cet égard pour les sociétés qui font partie d'une industrie dominée par un nombre relativement restreint de sociétés. On peut être sûr d'une chose: chaque société établit les prix de ses produits afin de réaliser le plus haut niveau de bénéfices soutenus durant un certain nombre d'années. Il semble qu'elles décident d'établir le prix d'un article donné en se fondant, d'une part, sur des barèmes un peu flous des prix de revient ou sur des estimations plutôt arbitraires et, d'autre part, sur l'évaluation du marché et sur une estimation des prix que leurs concurrents se proposent de demander pour le présent et pour l'avenir. Ces prix, ils ne peuvent que les deviner. Les économistes sont tous d'accord: le prix demandé pour tout produit, peu importe que ce soit le produit d'une industrie comptant mille sociétés ou bien une demi-douzaine, la demande a bien plus d'importance que le coût. Si vous connaissez la courbe actuelle ou prévisible des revenus des consommateurs d'un produit, vous avez un excellent indice de la tendance des prix de toute industrie, y compris l'agriculture. Cela ne veut pas dire que dans une industrie où les producteurs sont peu nombreux, ces

derniers peuvent fixer les prix à leur gré. Ils doivent tenir compte des concurrents qui cherchent à accroître leurs bénéfices au moyen de prix appropriés. L'histoire de l'industrie des machines agricoles nous apprend que même dans les périodes où il semble qu'on ait imposé des échelles de prix, il existait quand même une vive concurrence tant dans les prix que dans le perfectionnement du produit. Ce fait est démontré par les fluctuations irrégulières de la proportion du marché qu'a réussi à accaparer pour une ou pour toutes les machines chacune des compagnies produisant l'assortiment complet. On en trouve une autre preuve convaincante dans la forte proportion du marché des machines agricoles dont ont réussi à s'emparer les centaines de petits producteurs qui ne fabriquent pas la gamme complète des machines. D'après certaines études de l'industrie, l'augmentation de trois à huit dans le nombre des compagnies qui fabriquent la série complète représente un accroissement de la concurrence. Nous avons là une preuve que le processus de la fusion augmente la concurrence sur les marchés, au lieu de l'affaiblir.

M. Whitby résume la question des bénéfices de l'industrie américaine des machines agricoles en montrant que pour la période 1947-1952 le rendement sur la valeur nette des grandes entreprises a été de 13.2 p. 100, un peu moins que la moyenne pour plus de 1,500 entreprises de transformation; de 1953 à 1955, la rémunération du capital, pour l'industrie, dépassait à peine la moitié de la rémunération pendant la période précédente, tandis que les 1,500 entreprises de transformation ne subissaient qu'une faible baisse. Les données de l'impôt sur le revenu, au Canada, montrent que l'industrie a réalisé des bénéfices modérés vers la fin des années 40 et des bénéfices élevés au début des années 50, période de marché favorable au vendeur. Mais en 1956, les bénéfices ont presque disparu et depuis, ils se maitiennent à un niveau moyen.

En réalité, les prix des machines agricoles suivent à peu près ceux d'articles fabriqués de même catégorie dans une économie inflationniste et ceux d'éléments importants que l'industrie doit acheter pour fabriquer les machines. Ainsi, il est vrai que le prix des machines agricoles a augmenté de 101 p. 100 de 1947 à 1960 et de 61 p. 100 depuis 1949, mais par contre, les produits des lamineries ont augmenté de 90 p. 100 depuis 1947 et de 57 p. 100 depuis 1949, les prix de la fonte en gueuses ont augmenté de 88 p. 100 pour la première période et de 40 p. 100 pour la seconde. Le salaire horaire moyen, dans l'industrie des machines agricoles, a augmenté de 121 p. 100 de 1947 à 1960 et de 81 p. 100 depuis 1949. Le prix du caoutchouc, d'après les rapports du Bureau fédéral de la statistique, a monté de 73 p. 100 depuis 1947 et de 74 p. 100 depuis 1949.

Étant donné que nous ne possédons aucune donnée sur le capital social de l'industrie des machines agricoles, il est impossible d'analyser de façon satisfaisante la productivité de la main-d'œuvre ou du capital. Toutefois, il n'est peut-être pas déplacé de souligner ici que des mesures partielles de la productivité (les mesures à un seul coefficient de production) comportent des contradictions logiques. Voici en quels termes le professeur Alfred Rees, de l'Université de Chicago, exprime cette idée:

> On admet assez bien, maintenant, de façon générale, que la production par heure-homme ne reflète pas nécessairement l'apport de la main-d'œuvre aux changements qui peuvent survenir dans l'efficacité. Celle-ci peut augmenter parce que la main-d'œuvre travaille plus fort ou qu'elle est plus spécialisée. Toutefois, elle peut aussi augmenter parce qu'on a recours à plus de capitaux ou de main-d'œuvre non productive par ouvrier producteur. Cette efficacité peut augmenter en raison de la meilleure qualité des matériaux achetés ou en raison de la plus forte proportion des matériaux achetés par rapport à la production ultime. Et, ce qui est le plus probable, l'efficacité peut augmenter par suite de modifications techniques.

Selon son origine, il se peut qu'une augmentation de production par heure-homme signifie ou ne signifie pas une augmentation des salaires versés effectivement. De façon générale, nous croyons que dans les secteurs de l'économie où la production par heure-homme augmente moins rapidement, les salaires vont dépasser cette mesure de productivité, de sorte qu'ils demeureront généralement comparables aux salaires payés aux ouvriers d'une habileté égale dans d'autres secteurs de l'économie. Là où la productivité par heure-homme augmente très rapidement, nous croyons que les salaires tireront de l'arrière. Une partie des gains de productivité se traduira par des prix relativement inférieurs et, de fait, sera partagée avec le consommateur du produit.

Malgré les difficultés logiques et l'absence des données nécessaires qui posent des problèmes dans l'élaboration de mesures partielles utiles de productivité, des économistes audacieux le font quand même et ces mesures ont peut-être une certaine utilité. Ainsi, MM. Fullerton et Hampstead, dans leur étude présentée à la commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, ont conclu que la productivité canadienne par heure-homme, tenant compte de la plus-value, était de 32 p. 100 inférieure à celle des ouvriers de l'industrie américaine en 1953. Donc, la faible productivité canadienne compense peut-être en quelque sorte le fait que les salaires horaires étaient moins élevés dans l'industrie canadienne. (En 1959, l'écart favorable aux ouvriers américains était de 27 p. 100). On admet depuis longtemps que les usines installées au Canada sont gravement désavantagées, dans le domaine des transports, pour desservir les provinces des Prairies et le centre-ouest américain; par contre, les usines canadiennes ne semblent bénéficier d'aucun avantage, à l'égard du coût de la main-d'œuvre malgré le niveau inférieur des salaires en vigueur dans notre pays. Ces faits semblent de nature à décourager toute conclusion optimiste au sujet des perspectives de succès pour les compagnies installées au Canada qui veulent pénétrer sur le marché américain. Et pourtant, c'est le grand objectif que doit viser notre industrie.

Depuis 1944, alors qu'on a supprimé les derniers droits de douane sur les machines agricoles, l'industrie s'est orientée vers une intégration des services de production en vue d'alimenter tout le marché nord-américain. Le grand avantage pour le Canada, ce n'est pas seulement qu'on ait trouvé un débouché pour l'exportation de produits canadiens, mais aussi que les cultivateurs aient pu acheter les machines agricoles aux mêmes conditions que les cultivateurs américains. Autre avantage, on a pu réaliser des économies grâce à la production massive de certaines machines. Autre résultante de la suppression de ce droit de douane en 1944, la concurrence, au sein de l'industrie, a augmenté et les agriculteurs canadiens en ont bénéficié.

Le document que j'ai présenté au Comité traite de la situation économique de l'industrie agricole canadienne durant la période de l'après-guerre et le rôle que les machines agricoles jouent dans cette industrie. C'est un lieu commun de dire que la machine agricole a été un élément important de l'accroissement de la production par homme dans l'agriculture, tellement qu'elle a contribué à créer des menaces plus fréquentes d'excédents dans l'industrie agricole. L'agriculture n'a pas réussi à appliquer les mesures de redressement qu'exigeait sa productivité croissante, de façon à maintenir des rémunérations de la main-d'œuvre et du capital tant soit peu comparables à celles des autres industries. Cette situation provient tout d'abord du très grand nombre d'exploitations agricoles indépendantes, du grand nombre de ceux qui travaillent à leur propre compte et des procédés biologiques utilisés dans la production agricole, procédés dont le cycle dure parfois des années. Par conséquent, il est impossible d'assujétir la production aux fluctuations de la demande.

Pour expliquer combien il est difficile d'équilibrer l'offre et la demande en agriculture, un élément encore plus important peut-être, et plus significatif, c'est le fait que la demande elle-même n'augmente que très lentement. Comme l'a déclaré le professeur Schultz, si l'augmentation de la demande de produits agricoles n'était que la moitié de l'augmentation de la demande générale, le problème d'équilibrer l'offre et la demande ne présenterait aucune difficulté.

Dans un tel contexte, la rémunération de la main-d'œuvre a non seulement été très basse durant la plus grande partie de la période de l'après-guerre, mais a décliné en chiffres absolus depuis dix ou douze ans. Contrairement à ce qui se passait dans l'industrie de l'agriculture, la plupart des autres industries canadiennes ainsi que leur main-d'œuvre ont été favorisées pendant la période inflationniste de l'après-guerre. Ainsi, la rémunération nette des ouvriers des industries non agricoles a augmenté de presque 30 p. 100 depuis 1949.

Étant donné de telles circonstances, et parce que l'agriculture était témoin d'une explosion de sa productivité (en grande partie à cause de l'utilisation de machines agricoles), l'industrie agricole a apporté des mises au point importantes dans les facteurs de production employés et dans sa production totale. Depuis 1941, le nombre des fermes a baissé de 18 p. 100 tandis que les immobilisations totales augmentaient de 167 p. 100. Les capitaux investis dans les machines agricoles ont augmenté de 267 p. 100, dans le bétail, de 220 p. 100 et dans les terres et bâtisses, de 137 p. 100. Si on les calcule pour chaque ferme, les augmentations sont encore bien plus fortes, vu la diminution du nombre des fermes. Pour ce qui est des adaptations apportées aux immobilisations, ce sont les provinces des Prairies et l'Ontario qui se classent au premier rang parmi les régions du pays, suivies par la Colombie-Britannique, le Québec et les provinces Maritimes.

Ces adaptations très prononcées du capital se sont faites sur une période de 20 ans, mais, la tendance marquée vers la hausse des immobilisations réelles dans les machines agricoles par acre de terre améliorée et par ouvrier s'est stabilisée vers 1954 et a baissé légèrement depuis cette date. Cela semble attribuable aux effets plus sensibles de l'étau coût-prix depuis 1954. Pour que ces tendances repartent vers la hausse, il faudra attendre une amélioration du revenu agricole. Les rapports sur l'exploitation agricole soutiennent néanmoins en général que pour la plupart des fermes commerciales, les revenus nets pourraient augmenter grâce à l'utilisation d'un plus grand nombre de machines.

Les prévisions économiques de l'agriculture canadienne portent à croire que de pénibles réductions du nombre des fermes et du nombre d'ouvriers agricoles s'imposent. Si ces adaptations se font très rapidement, il sera possible de prévoir une amélioration sensible du revenu agricole d'ici dix ans. Cependant, un rajustement rapide de ces facteurs en agriculture exigerait une économie florissante. On sait, de plus, que l'industrie agricole étant axée sur des exploitations familiales, des empêchements ou des résistances naturels s'opposent à une adaptation rapide. En fait, la rapidité des adaptations réalisées depuis 20 ans a étonné la plupart des observateurs. Ce fait à lui seul est de nature à nous faire envisager l'avenir avec un peu d'optimisme.

Finalement, pour revenir à la situation économique de l'industrie des machines agricoles, disons que cette industrie a produit à environ la moitié de sa capacité depuis 1954. Cette situation ne se compare pas à celle de la même industrie aux États-Unis qui, ces dernières années, a produit à 80 ou 90 p. 100 de sa capacité. En se fondant sur ces données, il est difficile de conclure que nous avons réalisé la mesure idéale d'une complète intégration continentale. A cause de l'importance, pour le cultivateur d'une industrie de machines agricoles bien intégrée, on espère que le Comité aura à proposer des moyens de raffermir le secteur canadien de l'industrie nord-américaine.

Le VICE-PRÉSIDENT: (*M. Smallwood*): Messieurs, nous avons entendu le bref exposé de M. MacFarlane. Nous avons devant nous un mémoire de 75 pages. Nous nous sommes réunis pour examiner le coût des machines agricoles. Ce mémoire est très étendu; il remonte jusqu'au XVIIIe siècle et envisage l'avenir de l'ère atomique. Il me semble qu'il n'aidera pas beaucoup à résoudre nos problèmes actuels. Donc, tout ce que je puis dire, c'est que les membres sont maintenant libres de poser leurs questions.

M. HORNER (*Acadia*): Avant les questions, puis-je savoir si ce mémoire sera imprimé en appendice au compte rendu des délibérations?

Le VICE-PRÉSIDENT: Bien entendu.

M. HORNER (*Acadia*): Nous pouvons donc poser des questions au sujet du mémoire lui-même.

M. MCINTOSH: J'ai cherché à connaître la définition que donne le gouvernement de l'expression «instruments aratoires». La meilleure façon, je pense, d'exposer le problème, c'est de donner lecture d'une lettre que j'ai adressée au sous-ministre du Revenu national parce que le poste 438f du Tarif des douanes vise les instruments aratoires. Je vais donc lire cette lettre. Elle donnera peut-être à M. MacFarlane une idée de ce que je veux savoir. M'en donnez-vous la permission, monsieur le président?

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui.

M. MCINTOSH: Voici ce que j'ai écrit à M. David Sim, sous-ministre du Revenu national:

> Vous m'avez demandé de vous soumettre par écrit mes raisons de contester la décision de votre ministère selon laquelle une boîte d'acier pour le transport des céréales ou des bestiaux, utilisée à des fins agricoles, devrait être classée
>
> *a*) non pas comme une pièce de véhicule automobile sous le poste 438f, mais plutôt
>
> *b*) comme un instrument aratoire.
>
> Le poste 438f a trait aux pièces de véhicules automobiles. Je soutiens qu'une boîte de camion en acier, pour le transport des céréales ou des bestiaux, n'est pas une partie de ce qu'on considère un véhicule automobile ou son châssis, mais plutôt un article qui est monté sur le camion ou y est attaché. Or, au poste 438a, il est dit que ces articles seront appréciés séparément et assujettis au droit prescrit aux numéros du Tarif qui s'y appliquent régulièrement.
>
> Dans l'Ouest du Canada, et on peut dire la même chose pour l'Est, les vendeurs d'automobiles vendent rarement un camion de ferme auquel est attachée une boîte en acier pour le transport des céréales. Si le cultivateur a besoin d'une telle boîte, la façon normale de procéder, c'est que le vendeur ou le cultivateur lui-même en obtienne une d'un vendeur d'instruments aratoires. Ce sont généralement les fabricants d'instruments agricoles et non les fabricants d'automobiles qui fabriquent les boîtes de camion pour le transport des céréales ou des bestiaux. Le prix courant de la plupart des vendeurs d'automobiles comprend le prix du chassis seulement et non d'une boîte servant au transport des céréales ou des bestiaux. J'affirme donc qu'une telle boîte ne devrait pas être considérée comme une partie du camion, mais devrait tomber dans une autre catégorie.
>
> Je vais plus loin et je dis qu'une boîte de camion en acier, pour le transport du bétail et des céréales, devrait figurer sous la rubrique des

instruments aratoires, et voici mes raisons. D'après les dictionnaires juridiques, le mot instrument désigne une chose dont l'usage est nécessaire dans un métier. Le mot nécessaire s'applique aux choses qu'exige raisonnablement l'exécution d'une tâche donnée.

Dans l'ouvrage de référence de Funk and Wagnall, un instrument est défini comme un moyen ou un agent servant à accomplir quelque chose. M. P.-M. Ollivier, secrétaire-légiste en chef de la Chambre des communes, a donné la définition suivante de l'expression «instrument aratoire»: Tout ce qui sert à des fins agricoles principalement devient un instrument aratoire.

Le manuel de McGoldricks sur le Tarif des douanes du Canada et sur les droits d'accise, ouvrage reconnu comme une autorité ou un guide par l'industrie canadienne, renferme, à compter de la page 267, une rubrique générale intitulée «instruments aratoires» et cette rubrique comprend sept pages qui donnent une liste de centaines d'articles que les autorités juridiques et l'industrie considèrent comme des instruments aratoires.

A mon avis, une boîte en acier servant au transport des céréales et des bestiaux et utilisée à des fins agricoles est un instrument aratoire. Je pense en outre que le terme «machines agricoles», dans le numéro 409f, est superflu car les machines agricoles se trouvent parfaitement visées par l'expression «instruments aratoires».

Dans toutes mes recherches sur la définition de l'expression instruments aratoires, je n'ai rien trouvé qui contredise les sources que je viens de citer et vos fonctionnaires ne m'ont rien cité pour contester la définition généralement acceptée. Il me semble qu'un membre de votre ministère, vous, comme sous-ministre, ou bien le ministre, doit avoir la responsabilité de nous donner une définition du mot instrument qui fasse autorité.

J'espère que vous comprenez bien ma position. Je dois dire à mes commettants sur quelle source autorisée, autre qu'une simple déclaration arbitraire, se fonde l'interprétation que le gouvernement donne au mot instrument pour justifier la décision que vous avez apparemment rendue dans ce cas.

Je vous serais bien reconnaissant de me donner votre point de vue et celui de la Commission du Tarif au sujet de l'expression «instruments aratoires.»

J'ai reçu une réponse très évasive. Je ne crois pas connaître encore la définition que le gouvernement donne à «instruments oratoires». J'aimerais que M. le professeur nous donne son interprétation.

M. D. L. MacFarlane (*professeur d'économie agricole, au Collège Macdonald*): Monsieur le président, je serai très heureux de faire quelques observations, quelques remarques sur ce sujet, sans toutefois espérer vous être d'une grande utilité. Les personnes intéressées à l'économie de cette industrie se servent, pour la plupart, de la définition que nous trouvons dans le rapport du Bureau fédéral de la statistique sur l'industrie des instruments aratoires et si je la comprends bien, il s'agit d'une définition très large. Elle pourra peut-être servir la cause que défend M. McIntosh et à laquelle je suis très sympathique. Si vous établissez une distinction entre, d'une part, les instruments aratoires ou les machines agricoles et, d'autre part, le matériel d'une vacherie, en tant qu'elle diffère des machines ou des instruments agricoles—je crois que ce qui intéresse l'industrie des machines agricoles, ce sont les machines et les instruments servant à des fins agricoles dans les fermes. Je prends donc une définition

très large. Les fonctionnaires du ministère du Revenu national doivent s'en tenir strictement à la loi. Ils interprètent une loi et, franchement, je n'y peux rien.

M. McINTOSH: Monsieur MacFarlane, à la page 7 de votre mémoire, vous avez écrit:

> Depuis 1944, alors qu'on a supprimé les derniers droits de douane sur les machines agricoles...

Diriez-vous qu'une boîte pour le transport des céréales—et je pourrais nommer plusieurs articles non compris dans ce numéro du Tarif—et tout ce qui sert exclusivement à des fins agricoles, est une machine agricole ou un instrument agricole?

M. MACFARLANE: Je dirais, monsieur le président, que cette affirmation, à la page 7, est en somme une affirmation générale et pas tout à fait exacte. On peut lire à des dizaines d'endroits que tous les droits de douane sur les machines agricoles ont été supprimés en 1944. Je reconnais que ce n'est pas entièrement exact et que, selon moi, certains articles qui sont des machines ou du matériel agricoles restent assujettis à la douane.

M. McINTOSH: Je ferai remarquer au Comité que nous étudions ici le coût élevé des machines, des instruments et du matériel agricoles pour le cultivateur et, dans ce cas particulier, j'ai constaté que, pour chaque cent dollars que le cultivateur paie pour une boîte à céréales, 40 dollars vont au gouvernement. Peut-être y aurait-il lieu d'approfondir cette question. En fait, sur une boîte à transporter les céréales de $1,000—les boîtes à céréales en acier dont j'ai parlé dans ma lettre—presque $400 vont au gouvernement en droits de douane et en taxe de vente.

M. MACFARLANE: Je suis d'accord avec vous sur ce point, monsieur McIntosh.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur MacFarlane, voici ce que je lis au haut de la page 2 de votre mémoire:

> Les gouvernements, déçus de l'insuccès de leurs méthodes directes employées dans la solution des problèmes du revenu agricole se tournent inévitablement vers les moyens indirects susceptibles d'améliorer les revenus agricoles. C'est ainsi que le Comité de l'agriculture et de la colonisation de la Chambre des communes étudie présentement les prix des machines agricoles.

Cela me porte à croire qu'à votre avis la présente enquête n'est pas vraiment motivée, mais que parce que, encore selon vous, le gouvernement est déçu—et peut-être certains députés ici présents se sentent-ils déçus—alors le gouvernement a décidé d'entreprendre cette tâche. A mon sens, c'est l'interprétation qu'il faut donner à ce passage de votre mémoire.

M. MACFARLANE: Monsieur Horner, vous me permettez sans doute de préciser qu'il s'agit là d'une considération générale sur l'histoire agraire qui se fait depuis plus d'un siècle. Je n'ai peut-être pas bien fait d'en parler, mais il s'agit strictement d'histoire agricole et les livres traitant de ce sujet nous disent que dans les périodes où les gouvernements sont déçus—et je dirai en passant que j'admire cette ardeur que met le gouvernement à chercher les moyens d'aider l'industrie agricole—les revenus agricoles n'ont pas été ce qu'on aurait voulu et il a fallu se rabattre sur d'autres mesures. Je crois que cette enquête était absolument sérieuse et qu'on espérait obtenir des résultats. Je ne voudrais pas qu'on suppose, comme l'a laissé entendre l'hon. député, que cette tâche a été confiée au Comité simplement pour tenir ses membres occupés:

M. HORNER (*Acadia*): Je suis heureux d'avoir mal interprété ce paragraphe. Il y a longtemps que j'ai quitté l'université et vous savez que nous, cultivateurs,

préférons les faits aux généralités et à l'histoire. N'admettrez-vous pas avec moi que l'indice des prix concernant tous les biens et services utilisés par les cultivateurs a augmenté de seulement 9.5 p. 100 depuis 1951—et j'ai l'indice sous les yeux—tandis que l'indice des prix des machines, qui est compris dans l'indice général des biens et services utilisés par les cultivateurs, a augmenté de 44.4 p. 100? Ne croyez-vous pas que ce seul fait justifierait la tenue d'une enquête visant à déterminer pourquoi le prix de cet article s'est accru tellement plus vite que celui de la plupart des autres articles que l'agriculteur doit acheter?

M. MacFARLANE: J'en conviens volontiers.

M. HORNER (*Acadia*): Je voudrais des précisions sur un autre point de ce paragraphe. N'admettez-vous pas également que le revenu et les prix agricoles ont connu une certaine augmentation ces deux ou trois dernières années?

M. MacFARLANE: A ce sujet, je préfère me reporter aux données officielles, que j'ai ici dans mon volumineux mémoire. Ces données portent sur les six dernières années. Le revenu réel du travailleur familial non salarié s'établit comme il suit: 1955, $1,030; 1956, $1,278; 1957, $839; 1958, $1,023; 1959, $952; 1960, $1,175.

M. HORNER (*Acadia*): Où lisez-vous ces chiffres?

M. MacFARLANE: A la page 57 du mémoire; ils concernent le revenu réel ou le revenu en dollar constant de 1959 du travailleur familial non salarié, chez les agriculteurs. Il s'agit de tout l'effectif agricole non salarié.

M. HORNER (*Acadia*): Par «revenu réel» entendez-vous le revenu net calculé par le Bureau fédéral de la statistique ou le revenu en espèces?

M. MacFARLANE: Le revenu net dont il est question au haut de la colonne s'entend du revenu agricole net redressé pour donner un pouvoir d'achat constant pour toute la période envisagée. Dans ce tableau, le dollar est censé avoir permis à la famille agricole de se procurer la même quantité de marchandises et de services tout au long de la période; c'est pourquoi nous parlons ici de revenu réel.

M. KORCHINSKI: Avez-vous des chiffres analogues visant des pays communistes? A la page 1 de votre mémoire, vous dites que l'économie capitaliste n'a pas assuré une «Juste part» de revenu à l'importante classe capitaliste que forment les agriculteurs. Disposez-vous de données permettant de faire, à ce sujet, une comparaison avec des pays de régime différent?

M. MacFARLANE: Non; j'ai pris connaissance de divers chiffres à cet égard, mais je ne l'ai ai pas ici. J'ai lu nombre de tracts portant sur l'économie de l'Union soviétique, mais je ne prône pas cette économie. Je considère les agriculteurs comme une des plus importantes classes de capitalistes. Au Canada, les agriculteurs ont pour 11 milliards de dollars d'investis dans leurs fermes.

M. KORCHINSKI: Et dans les pays communistes?

M. HORNER (*Acadia*): Peut-être êtes-vous au courant de l'indice des prix agricoles que publie le Bureau fédéral de la statistique?

M. MacFARLANE: En effet.

M. HORNER (*Acadia*): Alors vous admettrez sûrement que cet indice s'est légèrement accru depuis 1958.

M. MacFARLANE: A la page 57 de mon mémoire, l'indice des prix agricoles, que j'ai établi sur la base de 1949 égale 100—calculs que l'économiste de votre ministère de l'Agriculture pourra vérifier—ne laisse voir aucune amélioration.

M. HORNER (*Acadia*): Même en se reportant à vos propres chiffres, on note que pour 1956, par exemple, l'indice était de 90, calculé sur la base de 100 en 1949. En 1957, il s'établissait à 92 puis, en 1958, à 95. Je ne comprends pas pourquoi vous avez inscrit la mention «provisoires» en regard des chiffres de 1959, et même pour ce qui est de ceux de 1960. Les chiffres intéressant ces années sont disponibles, et je ne vois pas du tout pourquoi vous ne parlez pas ici de données réelles. Quoi qu'il en soit, l'indice s'est accru légèrement depuis 1956. Sans doute en convenez-vous?

M. MACFARLANE: J'en conviens.

M. HORNER (*Acadia*): Votre premier indice concerne 1958.

M. MACFARLANE: Je ne saurais être d'accord sur ce point.

M. HORNER (*Acadia*): A propos de 1958, monsieur? Examinons les chiffres 92 et 95.

M. MACFARLANE: Veuillez m'excuser... reportons-nous au document. En premier lieu, vous m'avez demandé si les prix agricoles se sont améliorés depuis 1958, n'est-ce pas?

M. HORNER (*Acadia*): Oui, y compris l'année 1958 elle-même.

M. MACFARLANE: En ce qui concerne la mention «provisoires», les prix consignés sont nécessairement provisoires tant que la Commission canadienne du blé n'a pas effectué ses derniers paiements. Or, si je ne m'abuse, les comptes des livraisons en commun de la Commission pour 1959-1960 et 1960-1961 ne sont pas encore fermés; on ne saurait donc supprimer la mention «provisoires» qui accompagne les chiffres en question tant que ces comptes ne seront pas fermés.

M. MUIR (*Lisgar*): Les nouveaux chiffres laisseront voir une amélioration, je crois.

M. MACFARLANE: Sans doute, mais 1 ou 1.5 p. 100 tout au plus.

M. MUIR (*Lisgar*): Par rapport à 1958?

M. MACFARLANE: Précisément, et je suis heureux d'admettre qu'il y aura amélioration.

M. MCINTOSH: Un certain passage de la page 5 de l'exposé dont M. MacFarlane vient de nous donner lecture retient mon attention. En voici le texte:

> M. Whitbey résume la question des bénéfices de l'industrie américaine des machines agricoles en montrant que pour la période 1947-1952 le rendement sur la valeur nette des grandes entreprises s'est établi à 13.2 p. 100.

Plus loin, il est question de bénéfices «modérés» et de bénéfices «élevés». Qu'entendez-vous par «valeur nette» et les 13 p. 100 s'entendent-ils du bénéfice net ou du bénéfice brut?

M. MACFARLANE: Je crois qu'il s'agit du bénéfice net obtenu après déduction de l'impôt, et par l'expression...

M. MCINTOSH: Voulez-vous dire que ces entreprises ont réalisé un bénéfice net de 13.2 p. 100?

M. MACFARLANE: Oui, par rapport à la valeur nette ou à la part des actionnaires dans l'industrie.

M. MCINTOSH: Je crois qu'en général, l'industrie canadienne réalise un bénéfice net d'environ 3 p. 100. Je ne me souviens plus du document officiel qui donne ce renseignement, mais je pense qu'en moyenne le bénéfice est de 3 p. 100.

M. MacFarlane: Sans doute admettrez-vous, monsieur McIntosh, qu'il n'en a peut-être pas été ainsi durant la période d'après guerre. Durant cette période le public n'a certes pas acheté des actions pour n'en obtenir qu'un rendement de 3 p. 100. Il se peut que le rendement ait fléchi ces dernières années, mais pas à ce point. En fait, les dividendes versés en 1960 ont atteint, sauf erreur, un niveau sans précédent.

M. McIntosh: C'est la question du bénéfice net que je tiens à tirer au clair. Je ne pense pas qu'une seule industrie ait réalisé, ces 15 ou 20 dernières années, un bénéfice atteignant 10 p. 100.

M. MacFarlane: Je ne puis être de cet avis.

M. Horner (*Acadia*): Les faits ne manquent pas qui indiquent que la société Massey a fait un bénéfice de 17 p. 100 au cours de la période 1947-1952.

M. Danforth: Net sur le total de ses ventes. Il s'agit ici d'une comparaison par rapport à la valeur nette.

M. McIntosh: Reportons-nous au bas du paragraphe, où vous dites:

> Les données de l'impôt sur le revenu, au Canada, montrent que l'industrie a réalisé des bénéfices modérés vers la fin des années 40, et des bénéfices élevés au début des années 50, période de marché favorable au vendeur. Mais en 1956, les bénéfices ont presque disparu et depuis, ils se maintiennent à un niveau moyen.

Pourriez-vous nous dire quel pourcentage des ventes ces bénéfices modérés et ces bénéfices élevés représentaient?

M. MacFarlane: Commençons par la dernière période. Si ma mémoire est fidèle, les données statistiques de l'impôt sur le revenu au Canada laissent voir que les bénéfices se sont établis à environ ½ p. 100 en 1956. Depuis cette période, le rendement des actions a augmenté, mais il n'a pas excédé 8 p. 100, chiffre que je considère comme modéré. En fait, les acheteurs de valeurs à revenu variable ne sont pas tellement portés à faire des placements lorsque le rendement n'excède pas 5,6,7 ou 8 p. 100, comme c'est le cas depuis 1956.

M. McIntosh: L'entreprise d'un des témoins que nous avons entendus avait un capital-actions de 15 millions de dollars, et une certaine année—l'an dernier je crois—elle a versé aux actionnaires 3 millions et demi de dividendes sur ce placement de 15 millions.

M. MacFarlane: C'est fort possible,, parce qu'il s'agit d'une seule entreprise, des États-Unis d'ailleurs, où l'industrie est beaucoup plus prospère, me semble-t-il, qu'au Canada. Les chiffres que vous citez se fondent sans doute sur une base englobant l'Amérique du Nord, sinon le monde entier.

M. McIntosh: S'il en est ainsi, ne croyez-vous pas que le Comité a raison de faire enquête sur le prix élevé des machines agricoles? Estimez-vous que les bénéfices de l'industrie sont élevés?

M. MacFarlane: Je les estime faibles pour l'après-guerre immédiat, élevés pour le marché favorable à l'acheteur au début des années 50, et modérés depuis 1956.

M. Horner (*Acadia*): Cette observation concerne uniquement les sociétés du Canada?

M. MacFarlane: En effet. M'étant, en dernier lieu, reporté aux données fiscales j'en suis venu à cette conclusion. Tel est l'aspect canadien de la question. Par contre, l'activité nord-américaine ou mondiale de certaines grandes entreprises de matériel agricole donne de tout autres résultats.

M. McIntosh: Dans presque tous les domaines, l'entreprise industrielle doit pouvoir réaliser un certain bénéfice net. Quelle devrait être, selon vous, la marge de bénéfice dans le cas des entreprises de matériel agricole? Avez-vous un chiffre en tête?

M. MacFarlane: Je ne pense pas être en mesure de fournir une précision utile à ce sujet, monsieur McIntosh. Au cours des années d'après guerre, les actionnaires des entreprises canadiennes ont obtenu—ou les entreprises elles-mêmes ont obtenu—déduction faite de l'impôt, un rendement net de 8 à 14 p. 100, environ. Si on fait la comparaison avec l'industrie des machines agricoles, on constate que ses bénéfices ont varié beaucoup plus que ceux de tout autre important groupe d'industries au Canada ou de tout autre secteur de l'économie canadienne, notamment les papeteries et autres industries du genre.

M. McIntosh: Voudriez-vous nous indiquer ce qui serait la moyenne des bénéfices réalisés par l'industrie des machines agricoles?

M. MacFarlane: Une moyenne «convenable», ou la moyenne des bénéfices réellement obtenus?

M. McIntosh: Mettons une moyenne modérée, pour reprendre votre propre expression.

M. MacFarlane: Depuis 1956, sauf erreur, le pourcentage du rendement net sur la part des actionnaires a été de 5, 6, 7 et 8. C'est un rendement modéré et plus faible que ce que la plupart des sociétés obtiennent de leurs capitaux engagés.

M. Danforth: Pourriez-vous nous dire quel rendement, au cours des années d'après guerre, vous paraît être normal? Nous pourrions nous servir ensuite de ce chiffre comme indice? L'étude que vous avez faite de la question vous a sans doute permis de vous faire une idée. Quel chiffre vous paraît représenter un pourcentage de bénéfice excessif durant la période d'après guerre et quel serait, selon vous, un bénéfice normal?

M. MacFarlane: Pour la période d'après guerre, j'estime qu'un bénéfice de 8 à 12 p. 100 serait normal.

M. Danforth: Et pour la période actuelle?

M. MacFarlane: 7 à 10 p. 100

M. Danforth: Merci beaucoup.

M. Mandziuk: Monsieur le président, sans doute sommes-nous tous d'avis que le présent mémoire est plus objectif que les autres qu'on nous a présentés jusqu'ici. L'auteur n'y renvoie pas la balle à Pierre, Jean, Jacques comme c'est le cas dans d'autres mémoires. Cependant, je voudrais m'arrêter un instant à la page 2 de l'exposé que nous a lu M. MacFarlane, où il dit:

> Si votre comité trouve que les compagnies de machines agricoles agissent de façon contraire à l'intérêt public, il lui faudrait faire la preuve de coalition ou de collusion entre les fabricants engagés dans ce domaine.

J'aimerais que le professeur nous dise s'il voudrait que nous limitions notre jugement sur les fabricants de matériel agricole, que nous ne les blâmions du prix élevé de leurs produits que si nous pouvons établir qu'il y a coalition ou collusion. Je note que le professeur ne dit rien d'une distribution qui peut laisser à désirer, de la façon dont les fabricants exploitent parfois leurs concessionnaires, etc.

Monsieur MacFarlane, vous invoquez des témoignages américains. Est-ce là le seul moyen de juger le fabricant canadien?

M. MacFarlane: Non, monsieur le président. Mais la question n'est pas sans intérêt. Je n'invoque pas uniquement des témoignages américains; j'invoque aussi celui des deux remarquables documents canadiens établis, l'un par Phillips, l'autre par la *J. D. Woods and Gordon Company*, à l'intention de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada. Cependant, les témoignages américains aident considérablement à comprendre cette

industrie dans son ensemble continental. Pour ce qui est du premier point soulevé, à savoir que je dis, en somme, qu'il faut absoudre les compagnies de matériel agricole si l'on ne constate pas qu'l y a coalition ou collusion, ce que je veux faire ressortir ici, pour la gouverne du Comité...

M. MANDZIUK: C'est ce que nous attendons de vous, monsieur.

M. MACFARLANE: Ce que je veux faire ressortir, c'est qu'une industrie, même si elle ne compte qu'un nombre restreint d'entreprises, peut être ouverte à la concurrence, et je pense que des témoignages en ce sens ont été rendus en ce qui concerne l'industrie qui nous occupe. Or, si la concurrence s'exerce réellement, je ne vois pas qu'on puisse en demander davantage. Je me suis efforcé de tracer un cadre économique d'ordre général dans lequel mener une enquête. Si certains aspects de l'industrie laissent à désirer, il convient assurément que vous les examiniez, et non de disculper cette industrie à priori.

Cependant, à la lumière des principes généraux de l'économique, vous devez absoudre les fabricants s'il n'y a ni coalition ni collusion. Mais cela ne veut pas nécessairement dire qu'ils ne sont pas responsables d'un manque d'efficacité, dont aura raison la concurrence. Il se peut que le régime de distribution laisse à désirer. Mais je ne saurais l'affirmer. En fait, nous ne sommes guère renseignés sur la distribution, et les marchands venus témoigner devant vous n'ont pas tellement accru notre information à ce sujet. Nous exigeons et nous trouvons utile que le Bureau fédéral de la statistique fasse rapport sur l'industrie agricole, mais il devrait s'occuper aussi de la distribution des instruments aratoires.

Le Bureau, qui recense la distribution de bien des industries, devrait en faire autant dans le cas de celle-ci, vu l'intérêt que présente la question. Voilà un vœu que j'exprime dans mon rapport et qui, j'ose l'espérer, ne paraîtra pas vain.

M. MANDZIUK: Ai-je raison de conclure de son mémoire que le professeur est d'avis qu'il y a concurrence active tant au point de vue des produits qu'à celui des prix? Voici un autre point auquel le professeur pourra répondre concurremment. Dans la deuxième phrase du paragraphe qui nous occupe, vous dites:

Aucun élément de preuve n'a été fourni à l'appui d'une telle possibilité.

C'est-à-dire de la possibilité qu'il y ait coalition et collusion?

M. MACFARLANE: Précisément.

M. MANDZIUK: Avez-vous pris connaissance des mémoires qu'on nous a présentés?

M. MACFARLANE: J'ai lu la plupart de ces mémoires, sinon tous.

M. MANDZIUK: Et vous n'avez cherché qu'à voir s'ils renfermaient des preuves de coalition ou de collusion?

M. MACFARLANE: Loin de là. Une foule de questions—quelques-unes sont traitées dans les mémoires qu'on vous a présentés—méritent examen, qui n'ont rien à voir à la coalition ou à la collusion. Bien des aspects de l'industrie appellent peut-être un examen. Quoi qu'il en soit, dans les mémoires que j'ai lus, je n'ai rien trouvé qui prouve qu'il y a coalition ou collusion.

M. MCINTOSH: Voudriez-vous nous dire quels sont ces autres aspects?

M. MACFARLANE: Ces autres aspects concernent la distribution, le niveau de productivité de la main-d'œuvre dans l'industrie canadienne, c'est-à-dire la question de savoir si les déclarations que le représentant de la main-d'œuvre a faites ici sont fondées, voilà des points que vous pourriez examiner. Vous pourriez également étudier l'intégration de l'industrie intervenue après la suppression des taux de douane, pour déterminer si cette intégration a été vraiment avantageuse pour le public canadien, comme je le prétends. Vous

pourriez vous rendre à Toronto et à Hamilton pour voir comment les choses s'y passent, puis vous rendre à Chicago et, de retour, faire telle ou telle recommandation aux gens d'ici. Vous pourriez examiner utilement bien des aspects de l'industrie qui nous occupe.

M. McINTOSH: En vue d'amener une réduction des bénéfices?

M. MACFARLANE: En vue de bien comprendre les problèmes à l'étude.

M. McINTOSH: Votre thèse ne va-t-elle pas à l'encontre de votre déclaration selon laquelle nous ne pouvons pas soutenir la concurrence des États-Unis même si notre main-d'œuvre coûte 20 p. 100 moins cher?

M. MACFARLANE: C'est là un point qu'il importe de bien comprendre. A ce sujet, je dirai que les personnes qui ont fait cette étude en 1953 pour le compte de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques n'étaient pas trop certaines des chiffres auxquels elles sont arrivées. Toutefois, elles l'étaient assez pour les publier. Leur étude portait sur la même période exactement et utilisait les mêmes variables ou ensembles pour le Canada et les États-Unis;—or leurs conclusions touchant la productivité diffèrent considérablement selon qu'il s'agit du Canada ou des États-Unis.

M. McINTOSH: Pourriez-vous nous dire dans quels cas les coûts sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis? Si le coût de la main-d'œuvre est moins élevé chez nous, d'autres éléments doivent sûrement coûter plus cher.

M. MACFARLANE: Au Canada, les salaires sont inférieurs de plus de 20 p. 100, mais le rendement par ouvrier est inférieur dans la même proportion aussi, de sorte que les entreprises canadiennes ne tirent aucun avantage du coût moins élevé de leur main-d'œuvre.

M. MANDZIUK: Je n'ai pas fini. Voici un autre point sur lequel j'aimerais connaître l'avis du témoin. On nous a déclaré ici que le nombre des salariés a diminué dans une certaine industrie, alors que celui du personnel aux appointements y a augmenté. Nous ne disposons pas des chiffres voulus pour savoir combien gagne ce personnel. Mais ne sommes-nous pas déjà autorisés à soupçonner tout au moins que le prix élevé des machines agricoles serait attribuable au niveau des traitements plutôt qu'au niveau des salaires?

M. MACFARLANE: Monsieur le président, M. Horner a dit que selon le rapport du Bureau fédéral de la statistique, soit le rapport de 1958, les personnels aux appointements auraient touché $13,205,000. Je reconnais que les traitements ont augmenté plus rapidement que les salaires des ouvriers.

M. HORNER (*Acadia*): Pour faire le point à ce sujet, je tiens à déclarer que selon les chiffres du Bureau fédéral de la statistique pour la période 1947-1958, la moyenne des salaires des ouvriers a augmenté de 113 p. 100, tandis que la moyenne de la rémunération du personnel aux appointements aurait augmenté de 119 p. 100. Il s'agit du rapport du Bureau fédéral de la statistique sur l'industrie en cause.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Croyez-vous que le caractère international varié des entreprises de matériel agricole a pu annuler, dans une certaine mesure, l'avantage des faibles taux de douane, au moyen de la fixation des prix? Je songe à la Grande-Bretagne et au Canada plutôt qu'aux États-Unis.

M. MACFARLANE: M. Horner aurait-il l'obligeance de répéter sa question, pour que je la saisisse bien?

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Croyez-vous que le caractère international varié des entreprises de matériel agricole a pu annuler, dans une certaine mesure, les avantages de la libération du commerce?

M. MACFARLANE: Je dois dire que je n'ai vu aucune indication en ce sens.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Le prix d'un certain tracteur, soit le petit *Massey-Ferguson* 35, diesel, est beaucoup moins élevé en Angleterre qu'au

Canada, même si l'on tient compte du transport. Autrement dit, malgré les frais de transport, il serait encore avantageux d'acheter un tracteur d'un marchand d'Angleterre plutôt que d'un marchand du Canada. A quoi cela tient-il? Bien que nous jouissions du libre-échange par l'absence de tout droit de douane, nous ne profitons nullement du coût inférieur de la production, à la différence de la Grande-Bretagne, par suite du caractère international du régime de prix des entreprises de matériel agricole.

M. MacFarlane: J'ignorais qu'on ait déclaré cela dans les mémoires qui vous ont été présentés. Sans doute cela figure-t-il dans l'exposé de la *Massey-Ferguson*?

M. Horner (*Jasper-Edson*): Ce n'est pas une observation de la *Massey-Ferguson,* mais c'est un fait.

M. MacFarlane: Je ne sais si c'est un fait, mais j'incline à croire que rien n'empêcherait les agriculteurs ou toute entreprise d'acheter directement des tracteurs du Royaume-Uni.

M. Horner (*Jasper-Edson*): En effet. Les représentants de la Massey ont admis ici que ceux qui ont adopté pareille ligne de conduite ont constaté qu'en raison de certaines difficultés touchant la distribution, ce n'était guère avantageux pour eux, mais nous ignorons les détails de la question.

M. MacFarlane: Voilà un domaine qu'il serait intéressant d'examiner. Je reconnais que les faits m'échappent. Cependant il est un autre aspect de la question que je signalerai carrément, savoir que les prix du matériel agricole ou de tout autre article ne sauraient être les mêmes dans les deux pays, ou ne différer que des frais de transport, uniquement à cause de la nature du marché. Les fabricants visent à faire le plus de bénéfices possible lorsqu'ils vendent un tracteur, et ils n'hésiteront jamais à vendre leur produit plus cher à un endroit ou à l'autre s'ils le peuvent.

M. Horner (*Jasper-Edson*): Autrement dit, nous ne profitons pas pleinement de la libération des échanges?

M. Mandziuk: Non plus que de la concurrence.

M. MacFarlane: Sans doute est-ce une juste conclusion, si les faits sur lesquels vous vous fondez sont exacts et si rien n'empêche les Canadiens d'acheter des tracteurs directement d'un autre pays. A noter, cependant, que le commerce international est assez âpre et que les marchands sont toujours à l'affût du moindre bénéfice.

M. Horner (*Acadia*): Pour tirer ce point au clair, il faut dire tout d'abord que seul un concessionnaire de la Massey peut acheter un tracteur de cette marque en Grande-Bretagne; l'entreprise ne vend pas directement aux particuliers. Pour se procurer un tracteur Massey britannique, il faut être concessionnaire de cette entreprise en Grande-Bretagne. Pas plus dans ce pays-là qu'ailleurs, le particulier ne peut acheter une machine directement de la fabrique à un prix réduit. La Massey détermine qui pourra acheter ses produits au Canada.

M. Milligan: Le matériel importé de Grande-Bretagne n'est-il pas frappé d'un droit de douane?

M. MacFarlane: Aucunement.

M. Milligan: Eh bien, si j'achetais un soc de Grande-Bretagne, pour ma charrue, il me coûterait $15, contre $8 au Canada.

M. McIntosh: Il ne s'agit pas là d'un instrument aratoire.

Le vice-président (*M. Smallwood*): En effet.

M. Muir (*Lisgar*): Dans votre mémoire, vous dites que le coût de la main-d'œuvre est un important élément du prix des machines agricoles. A la page 44, vous déclarez:

Il semble urgent que l'industrie canadienne augmente la productivité de sa main-d'œuvre si elle tient à conserver et à accroître sa part du marché américain du matériel agricole.

Estimez-vous que nos syndicats ruinent la productivité de la main-d'œuvre canadienne en adhérant à des contrôles rigides, désuets, dont la présence s'imposait peut-être au début de la lutte ouvrière mais qui, aujourd'hui, privent nos ouvriers d'une des libertés fondamentales de l'homme, celle de travailler?

M. MACFARLANE: Certes a-t-il fallu que le monde ouvrier s'organise, mais nous formons à présent une société que nous pourrions appeler «syndicaliste». Je sais aussi qu'il existe de mauvaises pratiques syndicales, que ce soit chez les cheminots ou ailleurs, mais je ne crois pas que la situation soit pire au Canada qu'aux États-Unis, ni même aussi mauvaise. On ne saurait donc imputer la productivité inférieure de l'industrie canadienne à ces pratiques syndicales.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous ne mettriez donc aucunement la main-d'œuvre en cause. Parlez-vous de main-d'œuvre en fait?

M. MACFARLANE: Je parle de main-d'œuvre, oui, et je signale à propos de votre déclaration selon laquelle les Canadiens seraient peut-être dans une situation désavantageuse par suite de certaines pratiques syndicales, que la situation n'est pas pire ici qu'aux États-Unis. J'applaudis de tout cœur à la lutte que nos ouvriers ont menée, et je ne voudrais pas donner l'impression d'être hostile au monde du travail ou au régime de négociations collectives.

M. MUIR (*Lisgar*): Pourrai-je continuer mon interrogatoire cet après-midi?

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Nous allons interrompre nos travaux ici, pour les reprendre cet après-midi à deux heures et demie. M. Muir reprendra alors la parole.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Messieurs, veuillez faire silence.

M. KORCHINSKI: Je voudrais me reporter au compte rendu de la séance durant laquelle le Congrès du Travail du Canada a comparu devant nous. A ce moment-là, on a fait une déclaration que j'ai contestée. Depuis, j'ai consulté le Bureau fédéral de la statistique qui m'a fourni la précision suivante: le chiffre concernant l'industrie des instruments aratoires, 1952, est celui des gains bruts des ouvriers, avant les déductions. Tout montant versé par l'employeur à titre de quote-part patronale de l'assurance-chômage et le reste, est en plus. Je m'étais arrêté au chiffre de $2.02 cité comme moyenne du gain horaire des ouvriers et au fait que l'*International Harvester Company* versait apparemment $2.62, ce qui me paraissait être environ 30 p. 100 plus élevé que le chiffre mentionné dans l'exposé où il était question du Bureau fédéral de la statistique. A ce moment-là, j'ai soutenu que les gains moyens étaient plus élevés en raison des avantages accessoires. C'est tout ce que j'ai à dire pour l'instant.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Messieurs, apparemment, nous ne sommes pas encore en nombre. Ou plutôt si; je vois maintenant que nous le sommes.

M. MUIR (*Lisgar*): Avant que nous interrompions la séance pour le lunch, j'étais en train de poser au professeur MacFarlane une question touchant la productivité horaire. A la page 17 de son mémoire, le professeur déclare:

> Cependant, l'infériorité des salaires au Canada est plus que contrebalancée par l'infériorité de la productivité des ouvriers.

Le professeur a dit cela, en se fondant sur le mémoire que MM. Hampson et Fullerton ont présenté à la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, au sujet de notre industrie secondaire; c'est bien le cas, n'est-ce pas?

M. MacFarlane: Je regrette de ne pouvoir vérifier cette déclaration dans le moment. Mais sans doute vous avez raison; je vérifierai et je modifierai la transcription en conséquence.

M. Muir (*Lisgar*): Mais en répondant à ma question, le professeur MacFarlane m'a paru s'écarter de la déclaration en cause, selon laquelle le rendement canadien par heure-homme serait inférieur au rendement horaire américain. A moins d'apporter les éclaircissements qui s'imposent, M. MacFarlane ne devrait pas insérer cette déclaration à cet endroit de son mémoire.

M. MacFarlane: Monsieur le président, voici ce que je répondrai à M. Muir. Il est toujours difficile de mesurer la productivité prise comme facteur indépendant; je l'ai d'ailleurs souligné dans mes deux énoncés. Mais je ne voudrais pas qu'on ait l'impression que je tiens pareille mesure pour inutile. En réalité, j'ai voulu donner au Comité une idée des limites que comporte cette mesure, en ce sens que si on procède d'une certaine manière on en arrive à attribuer à la main-d'œuvre les gains découlant de la mécanisation et de l'automatisation d'une industrie donnée. Mon principal souci a été de montrer cela. Cependant, si on choisit un ensemble de données pour le Canada et un autre pour les États-Unis, et qu'une différence se manifeste à l'égard d'une même période, on a alors raison d'attacher une certaine valeur aux résultats de la comparaison.

MM. Hampson et Fullerton ont fait une telle comparaison et ont examiné les limites qu'elle comporte. Par conséquent, le seul fait qu'ils aient décidé de publier ce chiffre de 32 p. 100 porte à croire qu'il faut lui reconnaître une certaine valeur. Cette donnée se rattache à la déclaration concernant les différences de salaires, et elle montre que faible salaire est synonyme de faible productivité, de sorte qu'il ne faut pas croire que le Canada est dans une situation avantageuse du fait que dans son industrie des machines agricoles les salaires sont relativement peu élevés. Telle est ma pensée là-dessus.

M. Muir (*Lisgar*): Ainsi, vous seriez d'avis qu'on a raison de dire que le rendement horaire est moins élevé au Canada?

M. MacFarlane: Sans doute car, autrement, ces excellents auteurs n'auraient pas publié une telle déclaration. Il reste qu'ils formulent des réserves à l'égard de pareilles mesures.

M. Muir (*Lisgar*): Lors de la comparution des représentants du Congrès du travail du Canada, j'ai cité le rapport de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, là où l'on dit que le rendement par heure-homme de notre industrie secondaire est inférieur à celui de l'industrie secondaire des États-Unis dans une proportion de 35 à 40 p. 100. Ils ont immédiatement repris cette déclaration pour dire que si elle s'applique à l'industrie secondaire d'outre-frontière, elle ne s'applique sûrement pas à la fabrication du matériel agricole. Cependant, lorsque j'ai rappelé le pourcentage de 32 qu'on avait calculé dans le cas de cette fabrication, les représentants du Congrès m'ont répondu—et je pense rapporter ici leurs paroles avec exactitude—qu'à leur avis, il pouvait en être ainsi au moment de l'établissement du rapport, mais que le rendement horaire de notre industrie s'est accru depuis lors. Pour ma part, je trouve que ce n'est pas une réponse bien satisfaisante. N'avez-vous pas le même sentiment?

M. MacFarlane: Je suis heureux de dire, monsieur Muir, que je partage votre avis. J'ai essayé d'extrapoler les données de MM. Hampson et Fullerton jusqu'à 1959-1960, mais je n'ai pu aboutir à aucun résultat. Je veux dire que je n'ai pas pu obtenir les données qu'il m'aurait fait plaisir de présenter au Comité. Les données que j'ai pu obtenir correspondent à l'attitude que vous avez prise et je ne crois pas que la productivité de cette industrie ait assez augmenté depuis

1953 pour que j'accepte cette déclaration. De fait, il suffit de constater les placements plutôt minimes de capitaux et les améliorations en immobilisations pour se rendre compte que même ces mesures partielles de productivité ouvrière n'ont pas augmenté sensiblement. Du moins, c'est ce que je pense.

M. MUIR (*Lisgar*): Quand M. Voss, de l'International-Harvester, a comparu devant le Comité, il a dit que notre fabrication au Canada était à certains égard réellement moins efficace. Il parlait alors des placements de capitaux et, à ce sujet, il disait qu'à certains égards notre fabrication était en réalité moins efficace qu'aux États-Unis. Toutefois, il ne nous a pas donné à entendre que cela seul expliquait pourquoi l'industrie canadienne de fabrication de machines aratoires était moins efficace qu'aux États-Unis. Il nous faudra trouver autre chose, je crois, que le rendement à l'usine pour que l'industrie canadienne soit sur le même pied que sa contre-partie aux États-Unis.

M. MACFARLANE: Je ne partage pas tout à fait votre avis. Si l'on commence à attribuer cette inefficacité à autre chose qu'à l'outillage de production, à l'usine, et ainsi de suite, on peut facilement en arriver à l'attribuer à certains motifs qui seraient moins que favorables en ce qui concerne la main-d'œuvre; or, je ne veux pas en arriver là.

Si l'on me permet de revenir à ce que je disais tantôt, savoir que l'industrie canadienne ne s'est pas améliorée à ce point en ces dernières années, je dirai que l'industrie fonctionne à environ 50 p. 100 de sa capacité de production; toutes ces mesures doivent se traduire dans sa capacité de production. D'autre part, l'industrie des États-Unis fonctionne à 80 ou 90 p. 100 de sa capacité de production.

M. CLANCY: Excusez-moi de vous interrompre. Vous avez mentionné 80 ou 90 p. 100. Montrez-nous des chiffres.

M. MACFARLANE: Monsieur le président, je disais qu'aux États-Unis l'industrie fonctionne à 80 ou 90 p. 100, alors qu'elle fonctionne à 50 ou 60 p. 100 au Canada.

M. CLANCY: Je ne suis pas disposé à accepter des chiffres tant que vous ne nous aurez pas fourni la preuve qu'ils sont exacts.

M. MACFARLANE: Dans le présent rapport, je cite les chiffres fournis par le Bureau fédéral de la statistique. Il s'agit de chiffres officiels; on ne peut donc pas en douter.

M. CLANCY: Indiquez-moi les années et les renvois exacts.

M. MACFARLANE: J'ai ces renseignements.

M. CLANCY: Je ne veux plus entendre de vagues déclarations. Le Comité est ici pour travailler.

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, j'aimerais que le professeur réponde à ma question. J'ai une autre question à lui poser, laquelle découlera de sa réponse.

M. MACFARLANE: Je ne voudrais pas omettre de répondre à cette autre observation qu'on a formulée.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous parliez de pourcentages. Vous établissiez une comparaison entre la capacité de production des États-Unis qui est de 80 ou 90 p. 100 et celle du Canada qui est de 50 p. 100.

M. MACFARLANE: 50 à 60 p. 100. Elle s'établit entre 45.6 et 58.9.

M. HORNER (*Acadia*): Pourcentage de quoi?

M. MACFARLANE: De la capacité de production de base, établie en 1949.

M. HORNER (*Acadia*): Il faut bien se rappeler qu'un plus grand nombre d'usines fonctionnaient au Canada dans les années 1949 à 1951 qu'aujourd'hui; aussi, votre pourcentage à cet égard n'est pas tout à fait exact.

M. CLANCY: Puis-je signaler qu'en 1947 nous sortions à peine d'une guerre et que nous participions à la guerre de Corée, où l'argent n'avait aucune signification. Si vous comparez ces années à des années normales qui, je l'espère, se continueront—je ne souhaite pas une autre guerre pour favoriser l'économie de nouveau—comment pouvez-vous motiver cette comparaison?

M. MACFARLANE: Je crois être en mesure de la motiver, sous réserve des observations qu'a formulées à juste titre M. Horner et que j'admets bien volontiers.

M. HORNER (*Acadia*): Merci.

M. MACFARLANE: Néanmoins, quand le Bureau fédéral de la statistique m'affirme que le rendement de l'industrie a diminué de 100 à environ 50 p. 100...

M. HORNER (*Acadia*): Encore, mais 50 p. 100 de quoi?

M. MACFARLANE: Le volume de production.

M. CLANCY: 50 p. 100 de quoi—pendant les années normales ou les années de guerre.

M. MACFARLANE: 50 p. 100 du rendement de base établi en 1949. Le rythme de production s'établit à l'heure actuelle à environ 50 p. 100 du rendement de 1949. Nous n'avons pas beaucoup agrandi nos usines. L'*International Harvester* les a grandies quelque peu; toutefois, si l'on examine les chiffres relatifs aux placements, on constate que l'industrie n'a pas connu un vif essor.

M. CLANCY: Le témoin peut-il me dire quel progrès on a réalisé pendant la guerre de Corée, du point de vue du rendement, à cause des mesures de guerre plutôt qu'à cause de mesures purement industrielles. Si vous utilisez les chiffres établis lors d'une situation critique et cherchez à les comparer à d'autres chiffres, je ne suis pas sûr que cette comparaison ait beaucoup de valeur.

M. MACFARLANE: Un fait me frappe; c'est que l'année 1949 était antérieure à la guerre de Corée. Soit dit en passant, même pendant la guerre de Corée le rendement de l'industrie a fléchi.

M. CLANCY: Elle a contribué à rattraper le temps perdu. En 1949, nous tentions encore de nous rattraper. La guerre de Corée nous a permis d'augmenter la productivité. Nous n'aurons pas d'autre guerre maintenant.

M. MACFARLANE: Nous avons une industrie au Canada qui, en ces dernières années, n'a produit qu'à la moitié de sa capacité. Je n'ai pas pu mettre la main sur des données exactement comparables relativement au rendement de l'industrie aux États-Unis; j'ai donc établi mes propres données d'une façon tout à fait détaillée en prenant les chiffres de chaque année depuis 1947 et en en diminuant la valeur afin d'obtenir un chiffre qui, à des fins générales, serait comparable à la façon de procéder qu'utilise le Bureau fédéral de la statistique pour préparer ses données. C'est exactement ce qu'a fait le Bureau fédéral de la statistique. Il a pris le rendement total en dollars et l'a «dégonflé» par une déflation de prix; il en est arrivé à l'indice qu'il a publié. J'ai procédé de la même façon en ce qui concerne les États-Unis et j'ai obtenu des chiffres qui varient de 80 à 88, je crois, à l'égard des dernières années. C'est ce que j'ai fait.

M. KORCHINSKI: N'admettez-vous pas qu'après la dernière guerre il y a eu une sorte de programme accéléré, étant donné que durant la guerre on manquait de matériel et qu'on ne pouvait rien acheter? Après cela, tout le monde s'est mis à acheter des machines et autre outillage du genre. A cause de cette situation, ne croyez-vous pas que les chiffres obtenus au cours de cette période ne pourraient pas être considérés comme une norme?

M. CLANCY: Comment pouvez-vous assimiler la fin d'une situation critique d'envergure nationale en 1947 et les trois années qu'a duré la guerre de Corée aux affaires normales au Canada ou ailleurs? Qu'il s'agisse des chiffres du Bureau fédéral de la statistique ou non, je m'en fiche. Certains de ses chiffres sont d'ailleurs mis en doute.

M. MacFarlane: Pas par moi.

M. Clancy: Certainement par moi, en tout cas.

M. MacFarlane: Oh, naturellement, c'est votre droit.

M. Clancy: Je vous demande comment vous pouvez assimiler ce genre de situation critique. Jusqu'en 1947, nous étions sujets aux réglementations; on les a alors supprimées, puis la guerre de Corée est venue. Comment pouvez-vous assimiler cette situation à une situation normale? C'est une parfaite absurdité.

M. MacFarlane: Qu'on me permette de m'expliquer: Je partage, certes, l'avis de M. Korchinski, savoir que durant les années d'après-guerre le rendement de l'industrie a été plus élevé parce qu'il fallait satisfaire les besoins auxquels on n'avait pas pu répondre durant la guerre. Je n'affirme pas que l'année 1949 est une année normale, loin de là. Elle a certes beaucoup subi l'influence de ces éléments. Cependant, en 1949, l'industrie a donné un certain rendement, dont j'ai le chiffre ici quelque part, et elle avait la capacité de le produire. Le rendement de 1949 a été de 176 millions de dollars. Elle possédait les installations pour produire et elle possédait les installations pour produire encore davantage, à mon avis. L'industrie ne donnait pas plus que son rendement en ces années et je dis qu'à l'heure actuelle elle produit beaucoup moins qu'elle le pourrait.

M. Horner (*Acadia*): Comment pouvez-vous établir qu'en 1949 elle ne fonctionnait pas à pleine capacité?

M. MacFarlane: A l'instar d'un grand nombre d'économistes, j'en suis venu à croire, à tort ou à raison, qu'en jetant un coup d'œil dans l'industrie on a l'impression qu'au cours des années de l'après-guerre elle fonctionnait plus ou moins à pleine capacité durant les années de ce rendement élevé. Ce n'est pas ce qu'elle fait actuellement. Je n'ai pas défini ce qu'était la capacité de production, et si vous voulez me blâmer à cet égard, j'accepterai le blâme. J'ai déclaré que d'une façon générale, durant les bonnes années de l'industrie, elle fonctionnait presque à pleine capacité et qu'il y avait deux, et peut-être trois équipes qui travaillaient à l'usine. C'est ce que j'entends par capacité de production; or, cela ne se produit plus.

M. Muir (*Lisgar*): Si on me le permet, j'aimerais que le témoin revienne à ma question qui avait trait à l'inefficacité de l'industrie, si vous voulez l'appeler ainsi. Je cherche à savoir, monsieur, qui nous allons blâmer pour l'inefficacité de l'industrie? Les syndicats ouvriers ont nié, je crois, les chiffres qui figurent dans votre mémoire. L'industrie a admis que, dans un cas, ses usines ne sont peut-être pas aussi efficaces et je crois que vous étiez en train de répondre à cette question. Peut-être avez-vous oublié quelle est la question. Si non, auriez-vous l'amabilité de continuer d'en traiter?

M. MacFarlane: Je vais essayer. Les études ou analyses démontreraient que dans l'industrie canadienne, en ces dernières années, le rendement par ouvrier à l'heure ou par heure-homme a été bien inférieur à celui des Américains, et cela pour deux raisons: l'industrie canadienne n'a pas beaucoup agrandi ses usines ni augmenté son outillage, ce qui accroît la productivité; l'autre raison, c'est que l'industrie a fonctionné à faible rendement et à cause de la façon d'établir ces chiffres cela nous fournit une productivité moins élevée. Je ne crois pas pouvoir m'étendre davantage sur ces deux éléments.

M. Muir (*Lisgar*): Très bien. On a déjà démontré, je crois, que lorsque le pourcentage du volume de production diminue le rendement par heure-homme diminue aussi. Cependant, un des témoins qui a comparu devant le Comité a attribué cet état de choses non entièrement, mais partiellement au fait que les règlements des syndicats obligent le fabricant à employer les ouvriers qui ont le plus de service à l'usine. Autrement dit, si l'industrie doit fermer une partie de son usine, les premiers à partir sont les travailleurs qui sont arrivés les derniers; or parmi ces derniers, il peut se trouver des gens qui remplissent une

fonction essentielle et qui sont aptes à la remplir. D'après les témoignages que nous avons entendus, ils sont congédiés et l'on fait appel à des employés qui ont de plus longs états de service pour exécuter ce genre de travail particulier dont ils ne connaissent à peu près rien; aussi, il croit avec raison—et vous partagez sans doute cet avis—que le rendement par heure-homme diminue, bien sûr.

M. MACFARLANE: Je serais de cette idée; j'ai tenté ce matin d'expliquer cette situation dans une déclaration brève et générale, savoir que dans presque toutes les industries qu'on étudie il semble y avoir des procédés qui sont indéfendables du point de vue économique. Il ne faut pas s'en étonner. Je ne veux pas lancer une attaque contre les ouvriers. Certains syndiqués ont reconnu que quelques-uns des procédés utilisés n'étaient pas dans l'intérêt de l'économie en général, ni dans l'intérêt de ceux qui emploient le produit.

M. MUIR (*Lisgar*): Avez-vous l'impression qu'ils sont dans l'intérêt des ouvriers eux-mêmes?

M. MACFARLANE: Je devrais répondre: dans l'intérêt de quels ouvriers? La plupart des règlements relatifs à l'ancienneté et autres du même genre ne sont établis que dans l'intérêt de certains groupes qui sont puissants au sein des syndicats mêmes; or, il convient peut-être que leurs droits soient protégés. Je ne suis pas disposé à attaquer cette question. Toutefois, en fonction de l'ensemble de l'économie, je dirais non.

M. MUIR (*Lisgar*): Autrement dit, il est peut-être préférable étant donné la situation qui semble exister de nos jours, de garder moins d'hommes à des salaires plus élevés qu'un grand nombre d'hommes à des salaires moins élevés?

M. MACFARLANE: Eh bien, je ne le sais pas, monsieur. Ce n'est peut-être pas à la direction, mais à la main-d'œuvre, de prendre des décisions de ce genre. Somme toute, la direction détermine les tâches à accomplir et elle doit reconnaître certains règlements relatifs au travail; cependant, les attributions de la direction, en ce qui concerne le choix de la tâche à accomplir, sont beaucoup plus importantes, à mon avis, que le pouvoir des syndicats comme tels.

M. MUIR (*Lisgar*): Alors que pensez-vous du droit au travail que possède chaque être humain dans un régime démocratique? J'ai déjà posé cette question, mais n'ai reçu aucune réponse.

M. MACFARLANE: Avez-vous dit le droit au travail de chaque syndicat?

M. MUIR (*Lisgar*): Non—le droit au travail de chaque homme—de chaque citoyen.

M. MACFARLANE: Ce droit est énoncé dans la déclaration des droits de l'homme.

M. MUIR (*Lisgar*): Qu'il soit membre d'un syndicat ou non, un homme devrait-il, selon vous, être membre d'un syndicat avant d'avoir le droit de travailler, ou a-t-il le droit de travailler sans être syndiqué? Cette question est très simple, monsieur, et n'exige qu'une réponse bien simple. J'aimerais connaître votre point de vue à ce sujet.

M. MACFARLANE: Oui, mais il faudrait que j'y réfléchisse.

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois avoir droit à une réponse.

M. MACFARLANE: Sur la question du droit au travail, je crains que nous ayons à accepter certaines restrictions parce que nous reconnaissons que les syndicats sont des organismes légaux et nous leur accordons beaucoup de pouvoir. Il nous faut donc nécessairement tenir compte de certaines restrictions relatives au droit au travail. J'espère qu'un jour on organisera notre économie de façon qu'il y ait des occasions d'emploi pour tout le monde et que la question du droit au travail disparaisse.

M. MUIR (*Lisgar*): A mon avis, le fait que nous n'avons aucun droit au travail impose une restriction ou constitue un obstacle que nous ne pouvons pas espérer surmonter.

M. MacFarlane: Il s'agit d'un obstacle qui a été autorisé par les gouvernements fédéral et provinciaux et que j'aurais à défendre, je crois. J'aurais à défendre certaines restrictions relatives au droit de travailler parce que nous reconnaissons que les syndicats ont certains droits tout comme ils ont certaines responsabilités.

M. Muir (*Lisgar*): Ne croyez-vous pas que le droit d'un particulier vient en premier lieu dans un pays démocratique?

M. MacFarlane: Si le droit d'un particulier signifie la mise au rancart des syndicats et la suppression de certains de leurs pouvoirs les plus importants qu'ils ont acquis, je dirais alors que le droit au travail vient en second lieu. Je ne suis pas encore disposé à renier tout l'historique de nos syndicats.

M. Milligan: Nous devrions nous reporter, je crois, au graphique de la page 44 qui explique très bien toute cette question. Le graphique indique le rendement agricole en 1958, le nombre d'ouvriers de production, ainsi que le nombre de salariés; il expose très bien, à mon avis, ce que M. MacFarlane tentait d'expliquer, savoir que la productivité a bien diminué par rapport au nombre d'ouvriers que les compagnies devaient maintenir au travail en vue de la production; en outre, le nombre des salariés et des commis de bureau est resté à peu près le même au cours des ans, ce qui a contribué à faire monter les frais occasionnés par la main-d'œuvre dans les différentes usines. Ai-je raison de penser ainsi?

M. MacFarlane: Vous avez raison.

M. Forbes: La mécanisation de l'industrie se traduit par l'emploi d'ouvriers moins nombreux, alors que la diminution de la main-d'œuvre agricole oblige le cultivateur propriétaire à mécaniser sa ferme et à emprunter de l'argent qu'il affecte à l'achat d'outillage. Nous constatons que dans l'industrie les machines propres à économiser de la main-d'œuvre créent du chômage.

Le nombre total d'heures-homme requis pour fabriquer un réfrigérateur de nos jours, par rapport à un modèle de 1952, a été réduit de plus de 40 p. 100.

De même, le nombre total d'heures-homme pour fabriquer une cuisinière électrique a diminué de plus de 25 p. 100. Et il en est ainsi dans tous les domaines. L'occasion d'emploi existe toujours et l'ouvrier produit davantage aujourd'hui à cause de l'automatisation.

M. MacFarlane: C'est exact.

M. Forbes: J'ai une ou deux autres questions à traiter. Ce matin M. Horner a dit que Massey-Ferguson fabriquait des machines en Angleterre. D'après une coupure de journal, on pourrait importer ces machines au Canada à un prix inférieur à celui que nous aurions à payer pour des machines semblables fabriquées au pays. Or, dans le *Spectator* d'Hamilton d'avril 1960, on rapporte que M. W. E. Phillips de *Massey-Ferguson Limited* a dit ce qui suit:

> Étant donné que le Canada fait partie de l'Amérique du Nord, il est bien évident qu'il est devenu une des régions du monde où le coût de production est le plus élevé et ceux qui veulent survivre du point de vue commercial doivent tenir compte de cette triste vérité.

Cela se rapporte directement à ce qu'a dit M. Horner ce matin. N'est-ce pas dû au coût de la main-d'œuvre dans notre pays?

M. MacFarlane: Certainement, c'est un des facteurs.

M. Forbes: Cela devrait démontrer que le coût de la main-d'œuvre constitue un facteur important dans la fabrication de machines aratoires dans notre pays.

M. MacFarlane: Je pense que ce coût s'établit entre 65 et 70 p. 100 si l'on veut réellement établir le coût de revient et tenir compte de tous les éléments, à partir des mines de fer. Ce pourcentage serait peut-être plus élevé.

M. Forbes: Je suis heureux de constater que vous partagez notre avis à ce sujet. Passons maintenant à la page 2...

M. HORNER (*Acadia*): J'avais l'impression que je devais prendre la parole immédiatement après M. Muir.

M. FORBES: A la page 2 de votre déclaration de ce matin, vous dites:

> Si votre Comité trouve que les compagnies de machines agricoles agissent de façon contraire à l'intérêt public, il lui faudrait faire la preuve de coalition ou de collusion entre les fabricants engagés dans ce domaine. On n'a présenté aucune preuve à l'appui d'une telle affirmation. Au contraire, les tribunaux américains, tout comme les analyses économiques exposées dans les ouvrages remarquables de Whitney et de Stocking et Watkins, semblent admettre l'existence d'une concurrence vigoureuse.

Or, comment allons-nous savoir que la même situation n'existe pas au Canada? De fait, étant donné le prix que nous devons payer pour l'achat de machines, nous sommes convaincus qu'il y a connivence quelque part. C'est ce que nous tentons de découvrir. Cependant, vous affirmez que cela n'existe pas au Canada ni aux États-Unis. A cause de ce que je viens de dire, je soutiens que cette connivence existe.

M. MACFARLANE: J'ai parcouru des publications s'étendant sur une période de 60 à 70 ans ainsi qu'une demi-douzaine de rapports de commission d'enquête sur le commerce aux États-Unis, et autant de causes réglées devant les tribunaux; j'en suis venu à la conclusion que la connivence n'existe pas sauf si nous remontons à 1918 alors que l'*International Harvester* a été trouvée coupable aux termes des lois antitrust—mais depuis cette date elle n'existe pas, à mon avis. C'est pourquoi j'ai parlé des années 20, 30 et 40. Cela ne veut pas dire qu'elle n'existe pas. Je l'ignore. J'aimerais pouvoir vous aider à trouver un moyen de découvrir une coalition, mais je ne le puis pas. Toutefois, en ce qui concerne *Allis-Chalmers,* vous parliez d'appareils électriques, alors que je parlais de machines aratoires.

M. FORBES: Eh bien, les appareils électriques constituent un élément important des machines agricoles; il y a les démarreurs, les batteries, les générateurs, les organes d'allumage et ainsi de suite; ils constituent une partie importante des machines agricoles.

M. MACFARLANE: Je partage tout à fait votre avis. Quand j'ai rédigé cette déclaration, j'ai lu tout ce que j'ai pu trouver. Je n'ai pas trouvé cette coupure du *Spectator* d'Hamilton; car, autrement j'aurais inséré dans ma déclaration un alinéa renfermant une certaine réserve. Vous avez donné à entendre que la compagnie *Allis-Chalmers* faisait quelque chose d'illégal, ce qui voulait dire coalition ou connivence. On a mené nombre d'enquêtes relativement aux pratiques commerciales injustes, mais on n'a pas découvert beaucoup de preuves; par contre, on a découvert de nombreuses preuves concluantes de concurrence assez sérieuse dans cette industrie.

M. FORBES: Il ne s'agissait pas seulement de la compagnie *Allis-Chalmers* mais il y avait un certain nombre d'autres compagnies mêlées à cette affaire. Sans les nommer, 12 à 15 compagnies étaient de connivence.

M. MACFARLANE: En effet, vous avez raison, je m'en souviens. J'avais oublié que *Allis-Chalmers* était une des compagnies qui a été condamnée.

M. CLANCY: Vous déclarez dans votre mémoire que l'efficacité de l'ouvrier canadien était de 50 p. 100 inférieure à celle de l'ouvrier américain. Il s'agit d'une déclaration que je ne saurais accepter. Peut-être était-ce 32 p. 100 moins efficace ou tout autre pourcentage. Vous avez dit alors que vous ne croyiez pas dans la limitation du rendement et que les syndicats s'occupaient des métiers qui faisaient double emploi. Puis vous avez fait volte-face et avez pris une autre attitude quant au droit au travail. Nous aimerions savoir quelle est votre attitude exacte à ce sujet. A mon avis, votre déclaration au sujet de l'ouvrier canadien est fausse. Il peut accomplir tout ce qu'il veut accomplir, je crois; je ne pense

pas que la limitation du rendement soit trop lourde. Les syndicats eux-mêmes attaquent cette question. Vous changez ensuite d'attitude quant au droit au travail et vous affirmez qu'on doit leur refuser ce droit en certains cas. Votre mémoire ne se fonde pas sur des généralités; aussi feriez-vous aussi bien de continuer.

M. MacFarlane: Qu'il me soit permis d'ajouter que le chiffre relatif à la différence de productivité au Canada et aux États-Unis se fonde sur l'un des rapports de la commission royale d'enquête. J'ai proposé qu'on accepte ces données, bien que j'aie prévenu le Comité que les auteurs eux-mêmes n'étaient pas trop sûrs de ces chiffres, les pourcentages variant de plusieurs unités. Je ne m'étonne pas que l'étude démontre une productivité inférieure pour l'industrie Canadienne. Quant à l'autre question, je crois pouvoir la tirer au clair pour vous.

M. Clancy: Quand j'emploie l'expression limitation du rendement, je veux dire que les syndicats conservent dans les négociations des métiers qui font double emploi, comme nous le savons. Nous savons aussi que, de nos jours, les syndicats cherchent à se débarrasser de ce genre de négociations.

M. MacFarlane: Les syndicats sont obligés d'abandonner les métiers qui font double emploi à cause des changements qu'on apporte aux techniques et aux procédés de production, et à cause des changements qu'on apporte à toute la définition des emplois, ce qui se produit d'une année à l'autre. En l'occurrence, je ne me préoccupe pas de ce qu'on a appelé la limitation du rendement. Il s'agit d'une expression des chemins de fer, je crois. Il n'y a pas de «second chauffeur» sur les machines de l'*International Harvester*.

M. Clancy: C'est vous qui avez fait la déclaration, pas moi.

M. MacFarlane: Je ne suis pas inquiet. L'industrie, dans l'ensemble, accuse des progrès. Quant on donne à un syndicat ouvrier des droits juridiques importants ou beaucoup d'autorité, celui-ci a tendance à se lancer dans des procédés qui peuvent ne pas être dans l'intérêt général.

M. Clancy: Autrement dit, dans une multiplication inutile des métiers au sein d'un emploi. Ne convenez-vous pas avec moi que les syndicats ouvriers vont maintenant de l'avant et se libèrent graduellement de cette tendance?

M. MacFarlane: Mais bien sûr; et je n'aime pas le mot «multiplication inutile»?

M. Clancy: Cela existe. En somme, si vous travaillez dans une certaine usine et constatez qu'un métier est en voie de disparition, on ne va pas vous payer à ne rien faire pour huit heures de présence par jour.

M. MacFarlane: Ce n'est pas ce que font les ouvriers. Ils apprennent un nouveau métier. Je préfère de beaucoup l'exemple donné par M. Muir. Il a parlé des droits d'ancienneté. Je ne veux retirer à personne ses droits d'ancienneté, même si cette attitude peut ne pas être dans l'intérêt de celui qui achète de l'outillage agricole.

M. Clancy: La question que j'ai posée en dernier avait trait au droit au travail. Vous avez apporté des réserves dans votre réponse à l'égard du droit au travail en disant qu'il devait y avoir des catégories différentes. Pourquoi?

M. MacFarlane: Parce que la population de notre grand pays a adopté des lois ouvrières qui donnent des droits aux syndicats et protège la restriction du droit au travail.

M. Clancy: Autrement dit, vous reconnaissez que ce sont les syndicats ouvriers qui décident en matière de travail des ouvriers et non pas la population?

M. MacFarlane: Les syndicats ouvriers ont une certaine autorité quand il s'agit de décider du droit au travail dans une situation donnée.

M. Clancy: Et la décision du syndicat ouvrier est sans appel?

M. MacFarlane: On peut interjeter appel devant les tribunaux.

M. Clancy: Il n'y a pas d'appel devant les tribunaux. Vous savez cela.

M. MacFarlane: Non, je ne le sais pas.

M. Clancy: Donnons ce droit aux tribunaux et laissons les intéressés en appeler de leurs décisions.

M. MacFarlane: C'est parfait. Je conviens que les tribunaux devraient s'occuper de cette question.

M. Horner (*Acadia*): Ma question est d'un ordre d'idées un peu différent. M. MacFarlane a fait allusion au libre-échange et à l'abolition des barrières douanières; et dans la dernière phrase de la déclaration qu'il nous a faite ce matin, il se demandait si le comité aura son mot à dire à l'égard des moyens de renforcer le secteur canadien de l'industrie nord-américaine. Je trouve l'ensemble de ce sujet fort intéressant. Voici ce que je veux demander en premier lieu: avant la seconde guerre mondiale, le Canada exportait des instruments aratoires en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Argentine, au Royaume-Uni et en Afrique du Sud. D'autre part, et veuillez s'il vous plaît rectifier mes propos si je me trompe, à l'heure actuelle, nos exportations se dirigent vers les États-Unis, un point c'est tout. Pourquoi, selon vous, les choses se sont elles passées ainsi?

M. MacFarlane: Monsieur le président, je répondrai à M. Horner en disant que le Canada a perdu son marché d'exportation outre-mer en grande partie au cours de la période de pénurie de dollars quand la Grande-Bretagne a dû procéder à une dévaluation et il y a eu une période de neuf ou dix ans au cours de laquelle on ne pouvait pas se procurer de dollars alors que le Royaume-Uni et les autres pays de la zone sterling ne payaient pas en dollars l'achat de ces produits. C'est alors que le marché a disparu. Quand la pénurie de dollars s'est atténuée, le marché n'a pas repris, du fait que certaines de ces sociétés ont établi des usines dans la zone sterling, au Royaume-Uni et dans l'Afrique du Sud, et que la production s'est grandement accrue dans ces pays. C'est cette raison plus que toute autre qui a retiré à mon avis nos exportations du marché sterling dans le monde en général en les orientant du continent européen vers les États-Unis.

M. Horner (*Acadia*): Êtes-vous au courant de disposition quelconque? Comme le signale la compagnie John Deere, l'Argentine a maintenant imposé une sorte de réglementation interdisant l'importation dans ce pays d'outillage entièrement assemblé. Il doit être assemblé ou en partie fabriqué dans ce pays-là. Ce qui équivaut à certains égards à une restriction commerciale. Êtes-vous au courant d'un autre pays où cet état de choses existe à l'heure actuelle? Je veux parler d'un pays avec lequel le Canada avait coutume de commercer.

M. MacFarlane: Franchement, non. Je crois que l'Australie a agi de la sorte à l'égard de son industrie automobile, mais je ne saurais l'affirmer.

M. Horner (*Acadia*): Je parle de l'industrie des instruments aratoires, surtout, parce que c'est celle qui nous intéresse au Canada. Vous n'êtes pas au courant d'autres pays et vous ne pensez pas qu'il y en ait d'autres?

M. MacFarlane: Je n'en connais pas d'autres.

M. Horner (*Acadia*): N'est-il pas vrai—et vous traitez cette question dans votre mémoire principal—que le tracteur est l'instrument dont on se sert surtout dans les exploitations agricoles du Canada et du continent nord américain à l'heure actuelle? La compagnie Massey-Ferguson a dit, je crois, que les tracteurs constituaient 45 p. 100 de leur production.

M. MacFarlane: La moitié des ventes environ porte sur des tracteurs.

M. Horner (*Acadia*): N'est-il pas vrai également que vers 1917 les tracteurs d'une valeur inférieure à $1400 entraient en franchise au Canada?

M. MacFarlane: C'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): Et que exactement à ce moment-là, ou à la même époque, Henry Ford a accaparé 80 p. 100 du marché avec un tracteur qui se vendait moins de $1,000? Êtes-vous d'accord?

M. MACFARLANE: Il le faut.

M. HORNER (*Acadia*): Donc, cette tendance du Canada à importer des tracteurs et à exporter peut-être d'autres instruments aratoires, se manifeste depuis pas mal de temps et elle s'est peut-être développée en raison de la plus grande mécanisation des exploitations agricoles à l'heure actuelle?

M. MACFARLANE: J'en conviens.

M. HORNER (*Acadia*): Et, de fait, en 1935, on a supprimé le droit de douane sur les tracteurs?

M. MACFARLANE: C'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): Ce qui m'ébahit—et l'ouvrage que vous nous avez conseillé de lire en fait mention, je veux parler du livre de M. Phillips sur l'industrie agricole au Canada—c'est qu'en 1937 Cockshutt a eu du mal à pénétrer sur le marché américain; et dans un autre mémoire qui a été également présenté au comité, on souligne à nouveau les difficultés rencontrées pour pénétrer sur le marché des États-Unis parce que les agriculteurs de ce pays préfèrent les produits de fabrication américaine. C'est ce que Cockshutt dit. Je n'en sais rien. A la page 161 du livre de M. Phillips on trouve une déclaration au sujet de laquelle vous auriez peut-être, je me le demande, des observations à formuler:

> Les Américains peuvent tirer profit des dispositions de crédit garanties par le gouvernement canadien aux termes de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, mais les Canadiens vendant aux États-Unis ne peuvent se prévaloir de cet avantage.

Que veut-il dire par là? Est-ce que les usines de fabrication canadiennes n'ont pas le droit de profiter de tous les avantages auxquels une usine de fabrication américaine a droit aux États-Unis?

M. MACFARLANE: J'ignore ce que veut donner à entendre M. Phillips. Je ne puis imaginer qu'en vertu des programmes américains de crédit agricole, les marchands qui vendent des machines fabriquées au Canada se verraient imposer des restrictions à l'égard de ces instruments. Je n'en connais aucune, donc je ne puis vous dire ce à quoi M. Phillips veut en venir. Je me souviens que la question, la première fois que je l'ai lue, m'a inquiétée, mais je ne l'ai jamais élucidée.

M. HORNER (*Acadia*): C'est là une question importante quand on songe que nous avons des sociétés comme Massey-Ferguson et International. La compagnie Cockshutt, toutefois n'a pas été aussi chanceuse, elle se plaint encore d'avoir des difficultés à pénétrer sur le marché. Il est renversant d'apprendre que les Canadiens qui vendent aux États-Unis se voient privés de cet avantage. Quelqu'un, je pense, soit le B.F.S. ou moi-même, quelqu'un soumettant un mémoire, devrait s'occuper de la chose et chercher à savoir ce qu'il veut dire par cette expression.

Je veux poser une autre question dans le même domaine: la production et le volume de production. Vous avez insisté sur le fait que le volume de production dans les usines du Canada baissait. Je ne vais pas contester vos données bien qu'à mon avis vous ayez omis quelques éléments importants. Ne pensez-vous pas, cependant, que le volume mondial s'est peut-être accru dans une certaine proportion? Massey-Ferguson, par exemple, a une usine de fabrication en Grande-Bretagne, la société International a construit une usine en Écosse et la John Deere fabrique des instruments aratoires dans deux usines en Allemagne. N'estimez-vous pas que ces sociétés, dans une certaine mesure, profitent des prix de revient meilleur marché dans ces pays-là?

M. MacFarlane: Je pense que vous avez raison. Ce serait un stimulant qui les a incités à accroître la production au Royaume-Uni, sur le continent européen et ailleurs. J'attache une certaine importance; toutefois, au fait que cela s'est produit alors qu'il y avait pénurie de dollar.

M. Horner (*Acadia*): Est-ce que ce n'est pas dernièrement que l'International a aménagé cette usine en Écosse?

M. MacFarlane: C'est juste, je pense.

M. Horner (*Acadia*): Sauf erreur, il n'y a plus pénurie de dollars.

M. MacFarlane: C'est exact.

M. Horner (*Acadia*): Par conséquent, ce ne serait pas une raison valable en ce qui concerne l'International. Je pourrais signaler qu'il y a deux ans je crois, Massey a acheté des Standard Tractors en Grande-Bretagne, depuis que la pénurie des dollars a cessé. Est-ce qu'en fait ce ne sont pas les cultivateurs nord-américains qui ont fourni des bénéfices à ces sociétés pour qu'elles établissent ces usines dans les autres pays, leur permettant ainsi de tirer profit de frais de production moins élevés? Voici la question que je pose: est-ce que nous, au Canada et aux États-Unis, sommes en train de récolter le fruit de ces frais de production moins élevés? Le savez-vous?

M. MacFarlane: Non; je l'ignore.

M. Horner (*Acadia*): L'année dernière, nous avons importé au Canada environ 7,000 tracteurs en provenance d'autres pays que les États-Unis; 6,426 de Grande-Bretagne qui ont été évalués à $1,525. Je conviens aisément que la majorité des tracteurs en provenance de Grande-Bretagne entrent dans les catégories des tracteurs pouvant remorquer quatre charrues ou moins. Cependant, nous avons importé 21,851 tracteurs des États-Unis. Je suis prêt à admettre que ces tracteurs sont vraisemblablement de plus gros calibre mais pas tous, car les sociétés Minneapolis, Case et Oliver fabriquent toutes des petits tracteurs aux États-Unis et les exportent au Canada. La valeur moyenne après calculs s'est établie à $3,323. Quand ils achètent leurs tracteurs au Canada, les agriculteurs ne remarquent pas la différence. J'estime d'après pareilles données que les cultivateurs du Canada et du continent nord-américain ne récoltent pas le fruit des frais de production moins élevés que les sociétés ont recueilli dans d'autres pays grâce aux bénéfices qu'elles ont réalisés en nous vendant de l'outillage au cours du début des années 50 et à la fin des années 40. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. MacFarlane: En résumé, vous dites que les tracteurs que nous importons du Royaume-Uni sont des modèles de la catégorie ayant un moins grand nombre de chevaux-vapeur. J'en conviens. En outre vous avez dit que les tracteurs importés des États-Unis sont de plus gros calibre. Quant à dire, comme vous l'avez laissé entendre, que nous ne récoltons pas le profit des frais de production moins élevés, il me faudrait plus de renseignements sur la marge de bénéfice réalisée sur les tracteurs que nous importons du Royaume-Uni.

M. Horner (*Acadia*): Les chiffres que j'ai recueillis révèlent que le prix moyen des tracteurs en provenance du Royaume-Uni est de $1,525, tandis que le prix moyen de ceux qui provenaient des États-Unis était de $3,223.

M. MacFarlane: Ces tracteurs importés du Royaume-Uni se vendent, je le crains au prix le plus élevé que les sociétés peuvent obtenir. Si cette méthode place le cultivateur canadien dans une situation désavantageuse, alors c'est le cas.

M. Horner (*Acadia*): Voilà ce que je voulais entendre. Autrement dit, la société exige de nous les cultivateurs de l'Ouest canadien, tout ce qu'à son avis, le marché supportera.

M. MacFarlane: Je l'ai déjà dit trois ou quatre fois.

M. Horner (*Acadia*): Je le sais.

M. DANFORTH: Auriez-vous l'obligeance d'omettre les mots «de l'Ouest» et dire simplement «nous, les cultivateurs».

M. HORNER (*Acadia*): Oui. On exige de nous, cultivateurs du Canada, un prix aussi fort que le marché le permet. Vous êtes d'accord avec cette assertion. De fait, nous ne récoltons à l'heure actuelle aucun avantage de l'établissement du libre-échange parce que nous n'en retirons pas les bénéfices sur lesquels nous comptions. Je ne dirais pas entièrement mais plutôt dans une certaine mesure. Je suis libre-échangiste, cela n'a jamais fait aucun doute. Toutefois, je tiens à ce que le comité entreprenne une enquête dans ce domaine.

M. MILLIGAN: Je ne suis pas tout à fait d'accord avec ce que propose M. Horner. Pourquoi vendons-nous tant de tracteurs Fiat que nous achetons en Italie? Un marchand à qui j'en ai parlé m'a dit qu'il vendait plus de tracteurs de cette marque que de toutes les autres.

M. HORNER (*Acadia*): On a importé l'année dernière 470 tracteurs d'Italie au regard de 29,000.

L'idée que j'ai avancée c'est que les principales sociétés qui fabriquent de l'outillage agricole fabriquent ces tracteurs en Grande-Bretagne à un prix de revient moindre mais qu'elles ne les vendent pas au Canada à un prix inférieur.

M. KORCHINSKI: A la première page de votre exposé vous dites «c'est une triste réalité, mais les régimes d'économie capitaliste n'ont pas justement rétribué une classe importante détentrice de capitaux—les agriculteurs». Autrement dit, si l'on procure au cultivateur un plus grand profit, il exigera simplement davantage. Est-ce une supposition logique?

M. MACFARLANE: Permettez-moi d'essayer d'élucider cela. On a dit que nous pouvions acheter le tracteur Ford britannique pour $1,000 de moins qu'un modèle fabriqué au Canada ou aux États-Unis. C'est ce que j'appelle la concurrence. Il semble que Ford soit en voie d'accaparer 80 p. 100 du marché à nouveau. Tant qu'on n'imposera pas de restriction à Ford, le cultivateur profitera de la situation issue du jeu de la concurrence. Si le chiffre de $1,000 se maintient, ce sera un élément très puissant pour faire baisser le prix des tracteurs de fabrication américaine. Voilà ce que je veux dire par industrie soumise à la concurrence.

M. HORNER (*Acadia*): Nous sommes d'accord, je pense, sur le fait qu'il s'agit d'une industrie assujétie à la concurrence. La question n'en demeure pas moins, cependant, que les cultivateurs nord-américains ont procuré à Massey-Ferguson les bénéfices nécessaires pour acheter des terrains au Royaume-Uni et pour y construire deux usines de fabrication. Nous avons également fourni à John Deere des bénéfices qui lui ont permis d'aménager deux usines en Allemagne, en France et en Italie et les bénéfices nécessaires également pour que l'International édifie une usine en Écosse; cependant, nous n'en retirons aucun avantage.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, j'ai dû m'absenter pendant une heure ou deux cet après-midi; je vous prie de m'en excuser. Il m'a fallu assister aux délibérations de la Chambre. Quant à la question concernant la différence de productivité entre l'effectif ouvrier du Canada et celui des États-Unis, je me demande si l'on a rattaché la question à la répartition relative de la population sur le continent nord-américain, que cela ait ou non un effet sur la situation. On a cité des statistiques au comité afin de démontrer que la productivité au Canada était de 25 à 30 p. 100 inférieure à celle des États-Unis pour une main-d'œuvre comparable. Est-ce que la répartition démographique ne joue aucun rôle à cet égard?

M. MACFARLANE: Je répondrai que le volume du marché a certes une énorme influence. C'est peut-être l'un des éléments les plus importants mis en

lumière l'autre jour dans l'exposé de M. Muir, disant que le niveau de productivité de l'industrie secondaire au Canada est inférieur en gros de 35 p. 100. J'estime que le volume du marché est un facteur principal dans l'industrie de l'outillage agricole. Je présume que les agriculteurs profitent de la productivité américaine et que l'industrie canadienne doit y faire face. A ce point de vue-là, je pense que l'agriculteur occupe une position avantageuse quand il achète des produits à un marché pareil.

M. SOUTHAM: Je me demande si le continent nord-américain n'est pas surindustrialisé en ce moment à l'égard de l'outillage agricole. Dans le cas de l'affirmative, cela aurait pour effet de maintenir les prix à un niveau élevé.

M. MACFARLANE: Voilà qui ouvre une sphère très importante et à l'égard de laquelle je cours des risques en m'y engageant, vu que je ne suis pas ingénieur industriel. Je suis porté à croire, sans prétendre que l'industrie canadienne est sur-capitalisée ou sous-capitalisée, qu'elle n'a pas fait assez de placements en immobilisations pour accroître le niveau de productivité de l'industrie. Il semble certes que toute industrie qui ne donne que la moitié de son rendement est sur-capitalisée. Je dirais bien humblement, que nous devrions trouver des moyens de faire de nouveaux placements dans les secteurs de l'industrie canadienne où nous pouvons et où, en fait, nous nous spécialisons, comme par exemple les presses à foin et les moissonneuses-batteuses. Si l'on pouvait arriver à grossir les placements dans les usines canadiennes dans le dessein d'accroître le rendement, nous serions plus aptes à pénétrer sur le marché américain. M. Horner a dit que nous produisions les mêmes articles au Canada et aux États-Unis. Je ne le pense pas. Le Canada fabrique des presses à foin et des moissonneuses-batteuses, tandis que les États-Unis fabriquent des tracteurs.

M. HORNER (*Acadia*): Certaines sociétés de fabrication. Les trois grandes compagnie d'Amérique du Nord sont la John Deere qui fabrique toutes ses moissonneuses-batteuses aux États-Unis, l'International qui fabrique une grande quantité de moissonneuses-batteuses aux États-Unis et puis la J. I. Case qui vient en troisième position aux États-Unis et qui fabrique également dans ce pays toutes ses moissonneuses-batteuses. Je crois que c'est ainsi qu'il faut envisager la situation.

M. MACFARLANE: Je suis bien d'accord et j'espère que le comité chargera peut-être quelqu'un d'examiner le problème relatif à l'éventualité d'accroître la production de l'outillage agricole au Canada. L'International, je crois, aborde le problème dans ce sens, à son usine d'Hamilton. Elle exporte une plus grande quantité de sa production d'année en année, par suite d'une spécialisation à Hamilton dans des genres particuliers d'outillage qu'elle peut expédier sur le marché des États-Unis.

Quand je parle d'accroître la productivité de cette industrie je veux dire qu'il y a lieu de rechercher toute occasion possible de parvenir à la spécialisation qui nous donnerait, au Canada, la production principale de certaines machines. J'ignore si c'est l'objectif que recherche la compagnie John Deere, mais je crois que ses représentants ont dit qu'elle exportait une portion importante de sa production canadienne. Peut-être me suis-je trop intéressé à l'industrie continentale.

M. HORNER (*Acadia*): A l'heure actuelle, je crois qu'il faut envisager la question sous un angle mondial relativement à l'industrie.

M. MACFARLANE: Je suis porté à vous donner raison. C'est une question qui m'intéresse et je crois que nous devrions l'explorer plus à fond. J'espère que l'industrie canadienne est suffisamment dynamique pour pénétrer plus que nous ne l'avons fait par le passé sur les marchés des États-Unis. C'est le seul espoir que nous ayons.

M. SOUTHAM: J'ai été préoccupé en vous entendant ajouter que l'industrie, depuis 1954, ne donnait que la moitié de son rendement. Voilà une assertion qui, à mon avis, laisse songeur.

M. HORNER (*Acadia*): J'aimerais consigner ceci au compte rendu. A propos de cette demi-production, en 1949 l'industrie employait plus de 17,000 personnes tandis qu'elle n'en employait que 11,000 en 1958. En outre en 1949, il y avait au Canada quelque 80 usines de fabrication, à l'heure actuelle on en compte 70 seulement. Mon intention en signalant ces chiffres c'est de montrer qu'il faut envisager ces faits dans leur vraie perspective. On ne s'attend pas à ce que 11,000 travailleurs à l'heure actuelle fabriquent ce que 17,000 fabriquaient en 1949.

M. MACFARLANE: Je suis d'accord.

M. HORNER (*Acadia*): On attache, à mon sens, trop d'importance à ce fait.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Avez-vous des questions à poser, monsieur Pascoe?

M. PASCOE: J'ai dit, ce matin, monsieur le président, que je voulais poser quelques questions quant à la productivité des travailleurs d'usines et je crois, que depuis ce matin les députés ont épuisé la matière. Cependant, j'ai une question précise à poser.

Je cite maintenant un passage de la page 17 du mémoire:

> Ils concluent qu'en matière d'instruments aratoires, en dépit du fléchissement de la productivité canadienne au cours des dernières années, la productivité par heure-homme en fonction de la valeur ajoutée atteint un niveau inférieur de quelque 32 p. 100 à celui des États-Unis...

C'est une citation qui n'est pas de vous. Vous l'avez prise dans un autre livre. Je voudrais savoir si quelque donnée dans votre mémoire étaye une pareille assertion, ou bien s'agit-il d'une déclaration qui provient d'un autre livre?

M. MACFARLANE: Je la considère comme une déclaration sans ambages provenant d'une excellente source, soit l'un des volumes de la série publiée par la Commission Gordon; ses membres ont eu à travailler dans l'une des sphères les plus complexe. Je leur accorde tout le mérite qui leur revient pour la tâche qu'ils ont accomplie; c'est plus à cause des méthodes arriérées—ce n'est pas l'adjectif qui convient; nous n'avons pas à notre disposition les données industrielles nécessaires pour accomplir un travail aussi bon que nous le souhaiterions. Qu'on nous donne les chiffres et les économistes seront en mesure de mieux polir les solutions. Cependant, je considère que cet état de chose reflète l'ensemble de la situation qui règne actuellement.

M. PASCOE: Aucune observation dans votre propre mémoire ne corrobore cela.

M. MACFARLANE: C'est exact.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Avez-vous des questions à poser, M. Danforth?

M. DANFORTH: Oui, monsieur le président. J'ai quelques questions que je voudrais poser au témoin. Toutefois, je tiens d'abord à consigner au compte rendu que je félicite le témoin de son excellent exposé. J'estime que si les cultivateurs ont l'occasion d'en prendre connaissance, ils seront bien mieux au courant des problèmes auxquels ils sont aux prises à l'égard des prix de l'outillage agricole.

Les questions que je veux poser sont pour ma gouverne personnelle; je voudrais de plus amples explications à celles que vous avez déjà fournies dans le mémoire.

La première intéresse la page 24 à propos des aléas du marché qui influent sur le prix de l'outillage agricole. Vous incluez dans cette rubrique le prix de l'acier en disant que les dépenses en acier constituent l'un des principaux éléments du coût de la production des machines agricoles. Il me paraît tout à fait évident que vous avez étudié cette affaire très attentivement; aussi, me suis-je demandé de quel pourcentage, selon vous,—et vous pouvez prendre comme exemple n'importe quelle machine,—le prix devrait augmenter en une année, normalement, par suite de la hausse du prix de l'acier. Si je pose cette question, c'est que je connais un cas où l'acier a augmenté de $1.50 la tonne, alors qu'en même temps le prix d'une moissonneuse-batteuse automotrice a augmenté de $450. A l'époque, on m'a dit que l'augmentation était attribuable à la hausse du prix de l'acier. Je ne suis pas suffisamment au courant de tous les détails pour savoir dans quelle mesure une hausse de $1.50 dans le prix de l'acier doit faire monter le prix d'une machine. Cependant, je sais que nombre de cultivateurs contestent qu'une hausse de $1.50 la tonne doive entraîner une augmentation de $450 dans le prix d'une moissonneuse-batteuse automotrice.

M. MacFARLANE: A mon avis, ils ont tout à fait rasion.

M. DANFORTH: Pourriez-vous alors me dire jusqu'à quel point la hausse du prix de l'acier pourrait influer sur l'augmentation du prix d'un instrument aratoire?

M. MacFARLANE: Le prix de l'acier a augmenté à peu près proportionnellement à celui des machines agricoles, ce qui vous a été indiqué dans un supplément qui vous a été remis ce matin.

M. DANFORTH: En effet, j'ai ce document.

M. MacFARLANE: Par conséquent, il y a tout un ensemble de frais qui entrent en ligne de compte, et j'en ai énuméré quelques-uns ici: le prix de l'acier augmentant un peu moins que celui des machines agricoles, celui de la main-d'œuvre beaucoup plus, et celui du caoutchouc un peu plus encore. Quant au fer en gueuse, dans la mesure où il est utilisé, l'augmentation est moindre, et ainsi de suite. Vous posez une question très difficile.

M. DANFORTH: Vos données, qui sont très au point, indiquent le résultat définitif.

M. MacFARLANE: En effet.

M. DANFORTH: Ma question se fonde sur le fait qu'un cultivateur a dit que le prix des machines agricoles augmente de 10 p. 100 par année, par suite de la hausse du prix de l'acier. Or, nous savons que le prix de l'acier n'augmente jamais à ce point en une année; aussi, me demandais-je quelle serait, selon vous, l'augmentation normale du prix des machines agricoles, comparativement à la hausse du prix de l'acier.

M. MacFARLANE: Eh bien, à cela je pourrais répondre, ce qui ne vous aiderait pas beaucoup peut-être, en disant...

M. DANFORTH: Estimeriez-vous, sachant la hausse graduelle du prix de l'acier, qu'une compagnie serait fondée à augmenter de 10 p. 100 le prix d'une moissonneuse-batteuse automotrice, à cause d'une hausse dans le prix de l'acier?

M. MacFARLANE: J'en doute beaucoup. Je crois que l'acier représente de 20 à 25 p. 100 de la valeur à l'usine des expéditions de l'industrie des machines agricoles.

Je n'aime pas identifier les hausses de prix avec les frais, de toute façon car, à mon avis, ces compagnies vont tout faire pour réaliser les plus grosses recettes possibles. Elles vont s'en remettre beaucoup plus au marché qu'aux frais. Je ne partage pas l'avis de ceux qui prétendent que le prix des voitures augmente à cause de la hausse du prix de l'acier. Certes, les frais doivent-ils être pris en considération, mais la hausse du prix des voitures est attribuable au fait que les compagnies voient intérêt à le hausser. A mon avis, la demande

du produit est beaucoup plus importante que son prix de revient. Je dirais même que des résultats trompeurs seraient le lot de ceux qui s'en remettraient au prix de revient de produits de cette sorte. Nous avons, d'une part, un ensemble de frais, et, d'autre part, la demande, et de ces deux éléments, c'est le dernier qui est de beaucoup le plus important.

M. DANFORTH: Alors, je vous pose cette autre question: êtes-vous d'accord avec la déclaration faite ici par plus d'un témoin,—prenant comme exemple n'importe quelle machine essentielle,—selon laquelle la connaissance du coût de la main-d'œuvre nécessaire à la fabrication d'une machine et du matériel qui entre dans sa fabrication n'aurait guère d'influence sur le résultat final, soit le prix que doit payer le cultivateur, et ce renseignement ne serait guère utile au Comité?

M. MACFARLANE: Je suis de cet avis, monsieur.

M. DANFORTH: Parce qu'il y a tant d'autres éléments qui entrent dans le prix de revient d'une machine?

M. MACFARLANE: Oui. Ce que j'ai dit s'appliquait à l'ensemble de l'industrie, mais c'est encore plus vrai s'il s'agit d'une machine en particulier.

M. DANFORTH: Vous êtes donc d'accord avec la déclaration de ces témoins, selon laquelle tout détail précis, jusqu'à ce point, ne nous aiderait guère à déterminer le prix d'une machine?

M. MACFARLANE: En effet.

M. DANFORTH: Il est un autre point sur lequel j'aimerais avoir plus de précisions, pour ma propre satisfaction, à savoir, la concurrence et la fusion. Je croyais que si les actions en circulation sur le marché étaient réparties entre moins de personnes, celles-ci auraient plus de chance de dominer le marché. Vous dites que la fusion favorise la concurrence; or, si je pose cette question, c'est précisément parce que vous dites qu'en 1922 il y avait trois grandes compagnies qui s'occupaient de diverses catégories de machines agricoles, et que maintenant il y en a huit. J'inclinerais à croire que le fait qu'il y en a maintenant huit pourrait signifier que c'est une industrie très profitable, et que c'est pourquoi les cinq nouvelles entreprises se sont lancées dans cette industrie. Pourtant, vous semblez poser pour principe que la fusion de compagnies et la diminution des points de vente entraînent une plus grande concurrence. Pourriez-vous éclaircir cela?

M. MACFARLANE: Volontiers. La concurrence qui découle de la fusion de compagnies tient au fait que lorsqu'on a à offrir un assortiment complet de machines aux cultivateurs, on jouit d'un avantage très marqué; par conséquent, plus il y a de compagnies qui offrent des assortiments complets, plus la concurrence est grande. Quand il y avait trois compagnies qui vendaient des assortiments complets, le marché était dominé par elles, et la concurrence, pour ce qui est de la vente d'assortiments complets, s'exerçait entre les trois. Ces compagnies jouissaient d'un avantage très réel, vu qu'elles vendaient des assortiments complets; de sorte que si la concurrence peut s'exercer entre huit plutôt que trois compagnies, grâce à de nouvelles compagnies qui vendent des assortiments complets, la concurrence augmente d'autant au sein de l'industrie. Si je mentionne la chose,—qui m'a bien amusé d'ailleurs,—c'est qu'on a tendance à identifier le manque de concurrence aux fusions. Mais, dans ce cas-ci, le résultat a été un plus grand nombre de compagnies vendant des assortiments complets, et partant une plus grande concurrence.

M. DANFORTH: Dois-je comprendre que mon interprétation de la fusion était inexacte? L'idée que je me fais d'une fusion est l'union de deux compagnies produisant chacune un assortiment complet de machines, la compagnie A

et la compagnie B, alors que pour vous il s'agit de la fusion d'un certain nombre de compagnies à production partielle en vue de constituer une entreprise produisant un assortiment complet de machines.

M. MacFarlane: C'est là mon interprétation, et l'histoire de l'industrie le confirmerait, je crois.

La fusion dont nous parlons, lorsque nous passons de trois compagnies à huit, est la fusion d'entreprises à production partielle, en entreprises à production complète, et non la fusion d'entreprises produisant chacune un assortiment complet.

M. Danforth: J'ai une autre question à poser—et je puise ces questions ici et là dans votre mémoire. Un autre détail qui m'intéresse, c'est là où vous dites qu'il n'est pas généralement admis maintenant que les brevets sont un moyen de restriction à une mainmise monopolisatrice, et vous dites, dans vos constatations, que pas plus de 2 ou 3 p. 100 sont protégés par des brevets ou redevances, et votre prémisse se fonde là-dessus. La seule raison pour laquelle je mets la chose en question, c'est que je crois fermement que le contrôle de ces 2 ou 3 p. 100 peut influer directement sur la mainmise monopolisatrice, et je prends comme exemple ce procès entre la Ferguson et la Ford à propos de l'attelage triple. Est-ce qu'un brevet de ce genre n'aurait pas un effet très net sur la fixation des prix et la domination du marché?

M. MacFarlane: En effet. La raison pour laquelle j'ai fait cette affirmation, c'est que j'ai été aussi étonné que vous de constater que même s'il peut y avoir des choses très importantes dans ces 2 ou 3 p. 100 qui peuvent être protégés par des brevets, il reste que l'industrie est loin d'être étouffée par les brevets. Avant que j'aille au fond de ces choses, je croyais que les brevets étaient très importants, et pourtant voici l'*International*, qui en a le plus au monde, et qui en a abandonné 95, peut-être même 98 p. 100. J'ai été étonné de constater cela, et j'ai cru que votre Comité, ainsi que ceux qui liraient vos délibérations, apprendraient la chose avec intérêt.

M. Danforth: J'ai une autre question d'ordre général à poser, et ce sera ma dernière pour le moment. C'est une question qui nous intéresse tous. Étant donné votre enquête,—et elle a été très détaillée,—je vous demanderais, monsieur, si vous croyez qu'il puisse y avoir coalition entre de grandes compagnies en vue de fixer les prix? Je ne demande pour réponse qu'une déclaration d'ordre général. Estimez-vous que pareille entente puisse exister?

M. MacFarlane: J'estime que pareille entente pourrait exister, mais je crois plus encore qu'elle n'existe pas. En ce qui concerne les prix, j'estime que les entreprises de cette industrie font plus que traiter à distance; il ne saurait être question de coalition. Je sais que vous, ou quelqu'un d'autre, a déjà soulevé la question à propos de l'*Allis-Chalmers*. Je n'ai pas aimé ce que j'ai entendu, et je ne voudrais pas absoudre qui que ce soit. Cependant, j'ai parlé à des gens de l'Institut du matériel agricole ainsi qu'à des industriels. Aussi, j'ai fait mes propres observations, notamment sur ce qui est arrivé à propos du partage des marchés, et ainsi de suite, et je n'ai aucune raison de croire qu'il y ait eu coalition. Dans les industries où il y a eu coalition, on peut toujours en trouver l'indice dans les prix, dans le partage des marchés, ou de quelque autre façon qu'on ne peut découvrir dans cette industrie-ci.

M. Danforth: Pourrais-je dire, par conséquent, en me fondant sur votre enquête détaillée, qu'une telle coalition est possible mais improbable?

M. MacFarlane: Une telle coalition est possible mais très improbable.

M. Forbes: Alors croyez-vous qu'il en coûterait presque autant à la Massey-Ferguson pour fabriquer une moissonneuse-batteuse qu'à la Cockshutt?

M. MacFarlane: Non.

M. FORBES: Alors pourquoi n'y a-t-il pas de différence de prix?

M. MACFARLANE: Parce que le prix est déterminé par le marché et non par les coûts.

M. FORBES: Autrement dit, vous croyez que les compagnies vont demander aux cultivateurs le plus haut prix possible?

M. MACFARLANE: Je l'ai dit à maintes reprises. C'est ce que je prétends. Elles demandent autant qu'elles peuvent obtenir.

M. PASCOE: M. MacFarlane vient de parler de concurrence entre compagnies. Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de la nationalisation de ces compagnies?

M. MACFARLANE: Je crains que la nationalisation ne fasse perdre à l'industrie une part des qualités dynamiques d'invention et d'innovation qu'elle a toujours eues jusqu'ici, bien que je n'y sois pas tout à fait opposé. Je réserve la nationalisation aux entreprises à l'égard desquelles on a établi qu'il y a eu collusion ou coalition, et où il est clair que l'intérêt national a été mal servi. Alors, très bien, nationalisons. Mais, en l'absence de pareil état de choses, je suis tout à fait en faveur de la plus grande concurrence possible.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question à poser à ce propos. Estimez-vous que la nationalisation de l'industrie des machines agricoles serait moins motivée que celle de l'entreposage des céréales dans l'Ouest? Le gouvernement paie là-bas l'entreposage des céréales à de grandes compagnies d'élévateurs, alors que si ces compagnies étaient nationalisées, ce serait autant d'argent d'épargné.

M. MACFARLANE: On a moins raison de nationaliser l'industrie des machines et du matériel agricoles que celle de l'entreposage des céréales, tout simplement parce que le prix de l'entreposage des céréales étant déjà fixé, la nationalisation ne serait qu'un pas de plus dans ce sens.

M. MCINTOSH: Vous parlez de nationalisation; en diriez-vous autant de la normalisation?

M. MACFARLANE: Vous aurez observé que je m'abstiens de parler de choses que j'ignore, dont l'une est le génie. J'ai l'impression que la normalisation s'effectue, mais trop lentement à mon avis. Je sais ce que les compagnies de machines vous ont dit, à savoir qu'en normalisant on met un frein ou un obstacle à l'innovation, mais je souhaiterais que l'industrie elle-même procède plus rapidement dans la voie de la normalisation, et c'est ce que j'espère. J'espère qu'elle le fera, indépendamment de toute pression ou menace de nationalisation, ou de toute pression de la part du gouvernement. L'industrie a déjà réalisé des progrès notables dans ce domaine.

M. MCINTOSH: Vous croyez que c'est souhaitable?

M. MACFARLANE: Oui.

M. MILLIGAN: J'apprécie vraiment ce mémoire, car j'estime que M. MacFarlane nous y fournit plus de renseignements concrets sur la situation économique de l'industrie et de l'agriculture que nous n'en avons obtenu par d'autres mémoires. En fait, je dirais que ce mémoire pourrait aider considérablement le Comité à établir son rapport.

Maintenant, monsieur MacFarlane, j'ai remarqué que vous étiez présent à certaines de nos séances précédentes, et j'aimerais savoir si vous avez rédigé votre mémoire d'après les renseignements que vous avez obtenus en écoutant les mémoires des compagnies de machines agricoles et des organismes syndicaux.

M. MacFarlane: En réponse à M. Milligan, je dirai que ce travail a commencé en décembre dernier, et qu'il était déjà fort avancé avant la tenue de ces séances. Il n'en reste pas moins que mon travail se ressent nettement de ce que j'ai entendu des autres mémoires et de ce que j'en ai lu.

M. Milligan: A la page 50, vous avez un tableau indiquant les bénéfices avant les impôts, si je comprends bien, les industries secondaires réalisent plus de bénéfices que l'industrie agricole. Estimez-vous, de façon générale, que les bénéfices de l'industrie agricole n'ont pas été aussi considérables que ceux d'autres industries secondaires?

M. MacFarlane: Oui. Je crois qu'en ce qui concerne les données relatives au secteur américain, ce serait vrai, et je crois que si nous poursuivions plus loin notre examen des données que pourrait nous fournir l'impôt canadien sur le revenu, nous constaterions que c'est vrai aussi, notamment... mais arrêtons-nous là. Je crois que ce serait vrai.

M. Milligan: J'ai l'impression que nos questions sont restées assez générales, et nous ne saisissons pas l'occasion d'obtenir des renseignements de première main d'un observateur indépendant qui a beaucoup étudié non seulement la situation de l'agriculture mais celle de l'industrie. Aurais-je raison de conclure de votre mémoire que le problème que nous avons à résoudre aujourd'hui tient surtout à la situation économique de l'agriculture, et qu'il nous faudrait d'abord résoudre le problème de l'agriculture et de sa situation économique plutôt que d'essayer de faire baisser les prix des machines agricoles, de manière que les cultivateurs soient en meilleure position pour payer les prix des machines dont ils ont besoin?

M. MacFarlane: Je suis tout à fait d'accord avec vous, et en même temps je reconnais combien il est difficile d'agir de façon vraiment sensible sur le revenu agricole. J'en parle dans mes deux déclarations. Si nous voulons laisser l'agriculture dans le contexte d'une économie libre, alors il nous faut des adaptations importantes, sous forme de ruraux qui quittent l'agriculture, de réduction du nombre des fermes et d'amélioration du capital des fermes. Si l'on pouvait obtenir rapidement ces adaptations, le revenu agricole s'en ressentirait avantageusement. En même temps, j'admire les mesures qu'a prises le gouvernement, ainsi que la façon dont il se préoccupe de la situation de l'agriculture. Même si vous ne me posez pas la question, je suis d'avis qu'il faut s'attaquer de façon plus résolue au problème du revenu agricole. Je n'aurais pas dû dire cela, car je ne voudrais pas qu'on m'interroge à ce propos, parce que s'il en était ainsi, nous pourrions bien siéger ici jusqu'à minuit.

M. Forbes: Si le gouvernement devait augmenter le revenu agricole, les compagnies de machines agricoles continueraient, selon votre mémoire, à hausser leurs prix et les cultivateurs n'y gagneraient rien.

M. MacFarlane: Les compagnies de machines agricoles pourraient en effet hausser leurs prix. Elles trouveraient le marché beaucoup plus profitable si le revenu agricole augmentait, mais j'ai de forte raisons de croire que la hausse du revenu agricole ne serait pas toute absorbée par les prix accrus des machines agricoles. En fait, j'espère que la situation de l'agriculture va s'améliorer plus vite que le reste de l'économie.

M. Horner (*Acadia*): Je n'ai qu'une autre brève question à poser à ce propos. Vous admettez que le revenu agricole doit augmenter également aux États-Unis pour que l'industrie des machines agricoles s'améliore?

M. MacFarlane: Eh bien, monsieur Horner, j'ai dit que le secteur américain de l'industrie n'est pas en trop mauvaise posture, abstraction faite de la question des bénéfices. Cependant, sa production est beaucoup plus élevée, compte tenu de sa capacité, mais je ne voudrais pas ici vanter les programmes américains de soutien du revenu agricole.

M. HORNER (*Acadia*): L'industrie du matériel agricole est une industrie nord-américaine, pour ne pas dire mondiale. Nous ne pouvons plus la considérer comme une industrie purement canadienne, et d'un simple point de vue canadien. Par conséquent, il faudrait que la situation de tous les cultivateurs du monde s'améliore de façon formidable pour que l'industrie du matériel agricole elle-même s'améliore. N'est-ce pas exact?

M. MACFARLANE: En effet.

M. HORNER (*Acadia*): Je viens d'avoir une idée. Il s'agit d'un point que j'aimerais éclaircir avant de passer à autre chose. Me serait-il permis de vous demander, monsieur MacFarlane, si vous êtes la même personne qui a fait fonction de président du colloque sur l'agriculture lors du congrès libéral?

M. MACFARLANE: Non, je crois que vous vous trompez. J'ai été invité aux réunions de Queens qui étaient organisées, je crois, sous les auspices du parti libéral. Je n'en suis pas sûr, mais j'ai effectivement assisté à ces réunions.

M. HORNER (*Acadia*): Étiez-vous président?

M. MACFARLANE: Non.

M. HORNER (*Acadia*): Nous avons déjà eu des mémoires teintés de politique, et je voulais mettre les choses bien au point.

M. MACFARLANE: Il n'y a aucune teinte politique dans ceci.

M. HORNER (*Acadia*): A propos des éléments du prix de revient, la compagnie *John Deere* a déclaré que la hausse la plus marquée s'observe surtout dans le cas des produits dont la fabrication exige relativement plus de main-d'œuvre. De façon générale, êtes-vous d'accord avec cette déclaration qu'a faite la *John Deere* devant le Comité?

M. MACFARLANE: Pour pouvoir répondre à cette question, monsieur Horner, il faudrait, je pense, avoir des connaissances dans le domaine du génie, que je n'ai précisément pas.

M. HORNER (*Acadia*): Vous ne voudriez même pas exprimer une opinion?

M. MACFARLANE: Je ne crois pas pouvoir en exprimer une qui soit utile, de sorte que je préfère n'en exprimer aucune.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 8 de votre mémoire, vous dites que quatre industries, au Canada, ont réalisé plus de 5 millions de dollars de ventes. Où avez-vous obtenu ce renseignement?

M. MACFARLANE: Je crois que c'est d'après le plus récent rapport sur l'industrie du matériel agricole.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai ce rapport devant moi, et j'y vois à la page 15 que cinq entreprises de matériel agricole ont vendu pour plus de 5 millions de dollars de marchandises.

M. MACFARLANE: Est-ce à la page 8 de ma déclaration?

M. HORNER (*Acadia*): Oui, page 8 de votre mémoire.

M. MACFARLANE: Je prends acte de la rectification, et je demande donc au président de bien vouloir m'autoriser à rectifier le mémoire que j'ai soumis, s'il renferme des erreurs.

M. HORNER (*Acadia*): Je puis dire qu'en 1957 il n'y en avait que quatre, mais en 1958 il y en avait cinq.

A la page 30 de votre mémoire, vous parlez de «tendances à la baisse de la demande individuelle». Cela me porte à croire que les achats de machines par les cultivateurs se sont vraiment fait sentir pour la première fois entre 1947 et 1952 et que, depuis, la demande a eu tendance à diminuer, la forte poussée du début étant passée. Est-ce exact? Est-ce que j'interprète bien vos observations?

M. MACFARLANE: Je crois pouvoir vous fournir des éclaircissements là-dessus. Mon intention en parlant d'une tendance vers la baisse de la demande individuelle vise à montrer une situation qui ne concorde pas avec la norme ou critère de concurrence qu'applique l'économiste, et je dis quelque part qu'il y a trois conditions: tendance à la hausse des coûts, demande stable de la part du cultivateur, et j'oublie la troisième. Cela n'a rien à voir aux conclusions que vous semblez prêts à tirer. Il ne s'agit que d'une définition de ce qu'un économiste entend par une industrie où s'exerce la concurrence.

M. HORNER (*Acadia*): Je suis heureux que vous m'ayez exposé votre opinion à ce propos. Maintenant, à la page 63 vous parlez des capitaux engagés dans les fermes, et vous dites qu'en 1959 le total de ces capitaux pour tout le Canada s'élevait à 20 millions de dollars. C'est bien cela?

M. MACFARLANE: Vingt milliards.

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez là des bestiaux et des machines, et je note qu'il y a une légère augmentation au titre des machines, pour la valeur en dollars canadiens, de 1951 à 1959. Est-ce exact?

M. MACFARLANE: Oui, c'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): Et le chiffre relatif aux bestiaux serait demeuré assez constant, n'accusant qu'une légère hausse?

M. MACFARLANE: C'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): Même si l'on tient compte du prix élevé des bestiaux en 1951, et du bas prix en 1959?

M. MACFARLANE: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Cela indiquerait que le nombre des bestiaux a sensiblement augmenté, pour compenser la perte de valeur?

M. MACFARLANE: Non. Je crois que pour obtenir le total des capitaux placés dans l'industrie il faut se reporter à la page 62. A la page 63, il en est question par rapport à chaque ferme prise individuellement.

M. HORNER (*Acadia*): Mais je crois que c'est vrai dans les deux cas.

M. MACFARLANE: D'une façon générale. Je voulais seulement préciser la chose.

M. HORNER (*Acadia*): C'est ce qu'on peut, à juste titre, conclure d'après vos tableaux?

M. MACFARLANE: Oui, je l'admets.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 62, vous dites qu'il y a dans les fermes moyennes d'aujourd'hui des immobilisations de $20,000?

M. MACFARLANE: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Et en 1951 c'était $15,000?

M. MACFARLANE: Exactement.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, le capital investi par les cultivateurs a augmenté. C'est bien ce qui s'est produit, n'est-ce pas?

M. MACFARLANE: Oui, c'est juste. Il y a deux raisons à cette augmentation, l'une est la tendance inflationniste, et la deuxième est l'accroissement réel du capital, c'est-à-dire du bétail et des machines.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question à poser. Vous avez parlé de profits modérés, mais selon votre tableau de la page 48, la société John Deere me semble avoir fait des profits assez importants durant l'année 1959. D'après votre tableau, elle a réalisé, avant la déduction des impôts, des profits de 101 millions de dollars sur des ventes brutes de 551 millions, ce qui est bien près de 20 p. 100. Ne diriez-vous pas qu'il s'agit-là de gains qui dépassent ce qu'on pourrait considérer comme des profits modérés?

M. MacFarlane: Si une industrie en particulier fait de gros profits, cela ne veut pas dire qu'il en va de même de l'ensemble de l'industrie. Je ne sais pas dans quelle mesure, mais je sais que les profits résultent surtout des ventes que la société a faites aux États-Unis et en d'autres pays. Il s'agit là, bien entendu, de l'ensemble des affaires. Je ne nie pas que, des quatre que j'ai énumérées, cette compagnie est celle qui a réalisé les profits les plus élevés par rapport au capital placé.

M. Horner (*Acadia*): Il s'agit de profits plus que modérés, je crois.

M. MacFarlane: Je suis de votre avis.

M. Horner (*Acadia*): Votre tableau comprend les ventes de l'International. Les chiffres donnés tiennent-ils compte aussi des camions?

M. MacFarlane: Ils tiennent compte des camions parce que le tableau était ainsi fait. C'est un tableau général.

M. Horner (*Acadia*): La société International fabrique également, pour ses camions, des ridelles en acier pour bestiaux. Le tableau en tient aussi compte?

M. MacFarlane: Elle fabriquait aussi des réfrigérateurs, mais qu'elle n'en fabrique plus.

M. Horner (*Acadia*): Elle a cessé.

M. MacFarlane: Oui, par suite de la concurrence.

M. Horner (*Acadia*): Je m'abstiendrai de poser d'autres questions, si quelqu'un veut prendre la parole maintenant.

M. Southam: Il se peut que ma question soit irrégulière, mais malheureusement j'ai dû m'absenter durant à peu près une demi-heure. Si quelqu'un d'autre a déjà posé la même question, on pourra m'arrêter. Je crois que le syndicat national des cultivateurs, dans sa déposition, a parlé du rapport Kefauver de 1958 sur les prix dans l'industrie. Un critère né de cette enquête portait sur «la ration des prix» dans l'industrie de l'automobile. Lorsque nous avons posé la question aux témoins, c'est-à-dire aux fabricants de machines, ils ont affirmé que le principe ou le critère que je viens de mentionner ne s'appliquait pas. Qu'en pensez-vous?

M. MacFarlane: Monsieur Southam, je me permets de le dire, je suis fort heureux que vous ayez soulevé la question. Je crois pouvoir éclairer quelque peu le comité à ce sujet. Un prix fixé, dans le sens où les économistes emploient l'expression—le syndicat national des cultivateurs a du reste replacé l'expression dans son contexte—est un prix pratiqué dans une industrie qui ne subit pas de fluctuations irrégulières par suite de l'offre et de la demande—ce qui se produit, par exemple, en agriculture, ou ce qui s'y produisait avant que nous ayons les prix de soutien et tout le reste. Dans une industrie formée de milliers de compagnies, où les prix obéissent à des fluctuations rapides qui se produisent de jour en jour, voire d'heure en heure, on a sûrement un prix concurrent, non pas un prix fixé. Puis, dans une industrie dominée par une demi-douzaine de sociétés, il n'y a pas ces fluctuations rapides de l'offre en réponse à la demande. Dans le cas d'une industrie où les listes de prix restent en vigueur durant six mois ou un an, il y a, à mon sens fixation des prix. Je le dis sans aucunement prétendre qu'il y ait collusion ou coalition entre les compagnies. Je constate seulement qu'une industrie, formée d'un petit nombre de sociétés, ne permet pas de fluctuations irrégulières des prix. C'est ce qui s'appelle, ou que les économistes appellent, la fixation des prix. Quand les fabricants de machines nient la fixation des prix, ils songent, je pense, à quelque coalition; mais, dans la fixation des prix dont je parle, on s'éloigne c'est-à-dire qu'on peut ou qu'on devrait s'éloigner absolument de tout ce qui peut sentir la coalition.

M. SOUTHAM: S'agit-il d'une application du principe dont vous vous êtes fait l'avocat ici il y a un instant, quand vous avez mentionné des éléments autres que le coût de base de l'acier, du transport et ainsi de suite qui ont une influence sur les prix? Vous avez plus ou moins déclaré que les compagnies avaient tendance à inclure toutes les surcharges que le marché peut absorber. Y a-t-il un rapport?

M. MACFARLANE: Je ne voudrais pas dire qu'il y ait rapport entre le genre de personnes qui essaient d'obtenir le plus fort prix possible et la fixation des prix.

M. SOUTHAM: Une autre question. Il se peut qu'on en ait discuté pendant que j'étais absent. Au sujet des appareils aratoires, il a été question du vieillissement planifié. Je reconnais que, pour améliorer les machines agricoles, (et c'est la même chose qui se produit dans tous les autres domaines) il ne faut pas continuer à fabriquer les mêmes appareils d'année en année. Le syndicat des cultivateurs a cependant signalé que les sociétés ont prévu le vieillissement, ce qui, dans bien des cas, serait désavantageux pour le cultivateur. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. MACFARLANE: Quand les fabricants installent de la quincaillerie de luxe sur leurs appareils, ils doivent avoir une idée derrière la tête, et vous pouvez appeler cela du vieillissement planifié. On espère, en affublant l'appareil de ces breloques, attirer quelqu'un, on prévoit que le modèle sera démodé quand on changera l'agencement des breloques dans une couple d'années. On peut donc croire qu'il existe une espèce de planification de la désuétude.

Mais on en trouve le démenti dans le fait que la durée des machines agricoles devient graduellement de plus en plus longue. Les tracteurs durent maintenant trois ou quatre ans de plus qu'avant la seconde guerre mondiale. Par conséquent, s'il y a désuétude planifiée elle n'affecte en rien la durée de ces machines. On prolonge même cette durée à un rythme assez rapide. C'est pourquoi, bien que je sois disposé à reconnaître que les fabricants ne sont pas sans prévoir une certaine désuétude, tout comme dans l'industrie de l'automobile, étant donné que les machineries agricoles durent plus longtemps, la désuétude planifiée n'a aucune influence sur la durée productive d'un tracteur. Cet élément continue à prendre de l'importance d'année en année.

M. SOUTHAM: Comme vous l'avez dit, nous en avons eu des preuves assez convaincantes ces dernières années. Je me rappelle ce qui se produisait dans le cas d'une automobile qui coûtait $3,000 et dont le prix a augmenté jusqu'à $4,000 et $5,000, qu'on a modifié en en allongeant l'empattement, en ajoutant des ailerons et en utilisant toutes sortes d'accessoires. L'industrie de l'automobile a fini par relever ses prix jusqu'au point où ses voitures ne se vendaient plus. En conséquence, les voitures européennes ont réussi à s'implanter sur notre marché, ce qui a nui à l'industrie américaine de l'automobile. Je me demande si on a insufflé le même principe dans l'industrie de la machine agricole. Dans ce cas, ce serait le cultivateur qui, pour une part, en supporterait les frais.

M. MACFARLANE: Je crois qu'il y a eu des tentatives en ce sens, mais je n'y attache pas trop d'importance.

M. MCINTOSH: Vous avez dit qu'à votre avis, le prix de détail demandé pour une machine n'a aucun rapport avec le coût de cette machine. Est-ce juste?

M. MACFARLANE: Vous allez un peu plus loin que moi. Si l'on considère que les prix varient selon le prix de revient, d'une part, et selon la demande, d'autre part, il faut admettre que l'élément demande a beaucoup plus d'importance que l'élément prix de revient. C'est une autre façon de dire que les fabricants de machines essayent de réaliser un maximum de profits durant une période-cible.

M. McINTOSH: C'est, je suppose, par votre étude poussée de ce problème que vous avez constaté l'existence d'une telle période. Au cours de vos recherches, certaines des compagnies qui nous ont soumis des mémoires vous ont-elles consulté?

M. MACFARLANE: J'ai eu des entretiens avec beaucoup d'entre elles. Je n'ai discuté avec elles d'aucune des déclarations contenues dans notre mémoire.

M. McINTOSH: Avez-vous fourni des renseignements à la Massey-Harris?

M. MACFARLANE: Oui.

M. McINTOSH: Quels renseignements lui avez-vous fournis?

M. MACFARLANE: C'est difficile à dire. Le mémoire de la Massey-Ferguson est à 95 p. 100 le travail de la société, et le reste est de mon inspiration, mais je n'ai pas fourni de données.

M. McINTOSH: Que voulez-vous dire par «inspiration»?

M. MACFARLANE: C'est-à-dire que j'ai guidé les rédacteurs de la déclaration que la société a présentée au comité. Je n'ai pas du tout voulu, pas plus que la Massey-Ferguson d'ailleurs, discuter avec elle de ce qu'elle allait mettre dans son mémoire.

M. McINTOSH: Étant donné tous les chiffres que renfermait le mémoire, est-ce votre étude de ce mémoire—en supposant que vous l'avez lu—qui vous a porté à dire que ces fabricants de machines taxent le marché au maximum?

M. MACFARLANE: Je crois, en effet, que les fabricants vendent leurs machines au plus haut prix que le marché peut payer, et, mon opinion n'a rien à voir avec les rapports que j'ai pu avoir avec cette industrie. Il ne s'agit pas de l'industrie elle-même. C'est là un principe fondamental de notre économie: les prix sont établis au plus haut niveau possible. Cela ne vise aucune industrie en particulier; c'est une règle générale.

M. McINTOSH: Je suppose que vous étiez ici lorsque les compagnies ont présenté leur mémoire. Vous avez vu les graphiques que certaines nous ont présentés. Je crois que le témoin avait alors l'intention de nous faire voir que l'augmentation des prix du matériel agricole n'avait pas été aussi forte que l'augmentation du prix de revient de ces mêmes machines au cours d'un certain nombre d'années, et que si le prix de vente se fondait sur le prix de revient, ce que nous avions supposé, le prix de détail au cultivateur aurait augmenté beaucoup plus qu'il ne l'a fait.

M. MACFARLANE: N'importe qui aurait pu présenter ce genre de données, mais je ne crois pas que je pourrais arriver aux mêmes conclusions. J'ai présenté des données supplémentaires ce matin, notamment le tableau des laminaries, des fabriques de caoutchouc et ainsi de suite. Je crois que le prix des machines agricoles a augmenté à peu près dans la même proportion que les frais de production, y compris ceux de la main-d'œuvre, mais c'est pure coïncidence. C'est que le meilleur prix que ces fabricants ont pu obtenir s'est trouvé correspondre à peu près au prix de revient.

M. McINTOSH: Si je me souviens bien, un mémoire affirme que les frais de main-d'œuvre ont augmenté de 98 p. 100 et le coût des matières premières, de 57 p. 100, tandis que le prix de détail a beaucoup moins augmenté.

M. MACFARLANE: Cela peut être juste d'un appareil en particulier. Je ne vois pas comment on pourrait appliquer cet avancé aux prix de toute une industrie.

M. McINTOSH: Il s'agissait d'une seule maison.

M. MACFARLANE: Je ne saurais en parler en connaissance de cause. Je le regrette, mais j'ai fait une déclaration d'ordre général, celle que j'ai déposée devant le comité ce matin.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Nous siégeons depuis plus de deux heures et je vois dans une déclaration faite il y a quelques minutes que nous avons examiné certaines des idées de M. MacFarlane à la Massey-Ferguson. Nous avons passé pas mal de temps sur cette étude aujourd'hui, j'espère donc que nous pourrons lever notre séance d'ici quelques minutes.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 67, vous établissez un rapport étroit entre les revenus et les ventes agricoles. Avez-vous pris connaissance de la communication que le Bureau fédéral de la statistique a publiée au sujet du revenu net? Comprenez-vous comment le bureau a pu arriver à cette conclusion?

M. MACFARLANE: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Avant d'arriver au revenu net, le bureau présente un état du revenu net obtenu. Ne croyez-vous pas qu'un état du revenu net obtenu aurait constitué un meilleur fondement que le revenu net tout court? Somme toute, on n'augmente en rien son pouvoir d'achat par suite d'un gain théorique occasionné par le changement de valeur de son actif—mettons par exemple en capital, ou en biens qu'on possède. Voyez-vous où je veux en venir?

M. MACFARLANE: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Vous admettez que le revenu net obtenu aurait été un meilleur critère de comparaison?

M. MACFARLANE: Je crois qu'en fait cela revient à peu près au même. Je ne suis pas d'accord. Les deux revenus n'accusent pas tellement de différence au cours des années.

M. HORNER (*Acadia*): Si vous y regardiez de plus près, vous verriez combien ils sont différents.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Je vous remercie, monsieur MacFarlane. Notre prochaine réunion aura lieu à 9 h. 30 du matin lundi prochain. Nous recevrons alors la déposition de la société Cockshutt.

APPENDICE A

MÉMOIRE AU COMITÉ PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

PRÉSENTÉ PAR LE COLLÈGE MACDONALD DE L'UNIVERSITÉ MCGILL
DAVID L. MACFARLANE

SOMMAIRE

PAGE

I. PRÉFACE 49

II. INTRODUCTION 50
A. Antécédents historiques 50
B. Antécédents canadiens 51
C. Exportations canadiennes 52

III. L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA MACHINE AGRICOLE 1947–1948 53
A. Examen général 53
B. Intégration de l'industrie nord-américaine 55
C. Les pratiques de fixation des prix dans une industrie non concurrentielle 57
D. La question des monopoles 63
E. La productivité du travail dans l'industrie de la machine agricole 68
F. La mise en marché et la distribution 71
G. Les profits 73

IV. LA MACHINE AGRICOLE DANS L'INDUSTRIE AGRICOLE CANADIENNE 75
A. L'augmentation de la demande et du rendement en agriculture 75
B. Le système de l'établissement des prix en agriculture 77
C. Les recettes financières en agriculture 78
D. La structure agricole 80
E. L'utilisation et la productivité de la machine agricole 85

V. PRÉVISIONS 87

I. PRÉFACE

1. Ce sont les progrès et les reculs des masses de la famille humaine qui sont à proprement parler le sujet de l'histoire du monde, par opposition aux comptes rendus des guerres, des intrigues, du faste des cours, des aventures des rois, et des bourdes diplomatiques: L'histoire du progrès intellectuel, social et constitutionnel du monde fait grand cas, notamment, du fait que la grande majorité du genre humain, a depuis la création, été rivée au sol. Il y a à peine un siècle que l'agriculteur a vu la machine s'adapter à l'agriculture pour le soulager du lourd fardeau des travaux manuels. Dans les pays évolués, où les progrès en productivité agricole l'ont de beaucoup emporté sur l'accroissement de la population, la proportion de l'effectif humain nécessaire à la production des matières alimentaires et textiles a diminué de 70 ou 80 p. 100, il y a un siècle, à 15 p. 100 au plus, de nos jours. Ce fait a permis, à lui seul, l'essor des grandes nations industrielles.

2. Mais pendant que se réalisaient ces grands progrès dans la productivité agricole, même si les revenus des agriculteurs augmentaient au point de doubler d'une génération à l'autre depuis cinq générations, ils ont toujours été en retard sur ceux des travailleurs occupés dans des domaines autres qu'agricoles. En outre, les revenus des cultivateurs ont été soumis à des fluctuations cycliques beaucoup plus prononcée. La vérité brutale, c'est que les économies capitalistes n'ont pas donné sa juste part à une classe importante de propriétaires, celle des agriculteurs. Il n'est donc pas étonnant que les problèmes économiques des cultivateurs se soient si souvent transformés en problèmes politiques. Il est juste, je crois, et normal que les difficultés économiques des cultivateurs soient

devenues des questions politiques. Les gouvernements, déçus par les échecs de leurs méthodes directes d'aborder la solution des problèmes que pose le revenu agricole, en viennent forcément à examiner la possibilité d'améliorer ces revenus par des moyens indirects. Ainsi, le comité de l'agriculture et de la colonisation de la Chambre des communes examine présentement les prix des machines agricoles. Cela aussi est juste et normal. Il est à espérer que le modeste mémoire qui suit, et qui s'attaque à l'étude du rapport entre la structure économique de l'industrie des machines agricoles et le progrès de l'agriculture aidera dans une certaine mesure le comité.

3. Le présent travail traite longuement de l'horrible réalité du déclin de l'industrie agricole. Les travailleurs d'industries ainsi frappées sont, sous le régime de la libre entreprise, nécessairement assujétis à des changements radicaux, qui viennent d'ailleurs s'ajouter à une longue suite de déboires. Pareilles conditions posent de graves problèmes non seulement aux cultivateurs, mais aussi à leurs représentants élus.

4. Notre mémoire respecte la tradition établie par deux études économiques antérieures sur l'industrie des machines agricoles[1]. Le présent ouvrage poursuit jusqu'à nos jours, dans une très grande mesure, l'analyse entreprise dans ces très utiles études antérieures. Les vues de l'auteur sur les intérêts précis du comité, qu'ont révélé les audiences de 1960, sont jusqu'à un certain point reflétées par la mesure où son ouvrage diffère quant au sujet ou quant à l'orientation des études précitées. Toutefois, le présent mémoire ne s'attache qu'aux aspects économiques du problème.

II. INTRODUCTION

A. *Historique général*

5. Il faut, dans une étude de la situation et des problèmes de l'industrie canadienne des machines agricoles dans la période d'après guerre, revoir brièvement les courants historiques qui ont marqué la structure de l'industrie dans la même période. Parler de considérations historiques, c'est tout simplement reconnaître que, dans son état actuel, chaque industrie reflète nécessairement ses origines et son évolution. Les deux études mentionnées plus haut ont disséqué ces questions, de sorte que le présent examen pourra être très bref.

6. La révolution industrielle de la fin du XVIIIe siècle et du XIXe a été, pour de forts contingents d'ouvriers, l'occasion de passer du domaine agricole au domaine industriel et commercial. Il faut donc conclure qu'une révolution agricole a précédé la révolution industrielle—*et c'est bien l'ordre des événements.* La révolution a pris naissance par suite de l'amélioration des cultures et de l'introduction de nouvelles cultures, de nouvelles méthodes de culture, et de changements dans la structure économique de l'industrie agricole. Le remplacement rapide du travailleur humain par le cheval a joué un rôle important. Le passage en nombre de travailleurs agricoles aux fabriques n'était possible qu'à la suite d'un grand accroissement de la productivité des ouvriers agricoles. D'où le remplacement du travail manuel par celui du cheval et de la machine en agriculture. Ce changement a résulté tant du désir d'obtenir à une plus grande efficacité et plus de profits, que de l'attrait que représentaient pour les ouvriers agricoles les occasions d'emploi dans l'industrie de la fabrication et dans le commerce.

---

[1] J. D. Woods & Gordon Limited, *The Canadian Agricultural Machinery Industry*, Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, Ottawa, 1956, l'Imprimeur de la Reine; et W. G. Phillips, *The Agricultural Implement Industry in Canada*, Toronto, 1956, the University of Toronto Press.

7. Bien que des centaines de brevets de machines agricoles aient été émis au cours des cinquante années précédentes, on admet en général que l'industrie moderne des machines agricoles est née vers 1840, avec la production massive de deux appareils inventés au cours de la décennie précédente. Je parle de la moissonneuse mécanique de Cyrus McCormick et de la charrue à versoir en acier de John Deere. Les 50 années qui suivirent ont été marquées non seulement par une foule d'inventions et l'établissement d'ateliers de production massive, mais aussi par des procès sans fin sur des questions de brevet; c'est ce qu'on a appelé la guerre des brevets. Il y avait un grand nombre de sociétés dans ce domaine, mais la plupart d'entre elles devaient nécessairement fonctionner à titre de mandataires brevetés. Au moment du déclin rapide des revenus agricoles, dans les 20 dernières années du XIXe siècle, la plupart des sociétés qui composaient cette industrie ont fait faillite et un petit nombre d'entre elles se sont assuré l'hégémonie dans ce domaine, fortes surtout des moyens qu'elles avaient de la recherche et le développement. Toutefois, la consolidation de l'industrie a nettement bénéficié des avantages commerciaux de maisons qui pouvaient offrir une vaste gamme d'instruments aratoires et pousser la vente à toute force. Ces événements ont évidemment coïncidé avec l'arrivée à maturité, du point de vue agricole, des grandes emblavures des plaines de l'Ouest. Les 40 ou 50 années qui ont précédé 1929 ont été une époque de vaste expansion, durant laquelle l'industrie des machines agricoles est devenue l'une des principales en Amérique du Nord[1].

B. *Historique canadien*

8. Dans la décennie de 1840 à 1850, où l'agriculture commerciale a pris naissance au Canada, et durant les deux décennies qui suivirent, l'Est du Canada était à peu près isolé des États-Unis, à cause du manque de moyens de transport. C'est pourquoi il s'est établi au Canada une industrie indigène des instruments aratoires. L'imposition de droits de douane de 10 à 12½ p. 100 en 1847, au temps de l'Union, a aussi contribué à cet établissement. Un auteur a déclaré: «Vers 1865, les sociétés canadiennes s'étaient virtuellement emparées du marché canadien[2]...»

9. Toutefois, cette domination du marché canadien dépendait énormément de la cession de brevets détenus par des particuliers et des sociétés des États-Unis. Les années 50, époque de la guerre de Crimée, et les années 60, marquées par la guerre civile américaine, ont donné un essor considérable à l'industrie canadienne des machines agricoles, tant par une augmentation de la demande extérieure de produits agricoles que par un fléchissement de la concurrence des fabricants américains. L'augmentation des droits à 20 p. 100 en 1856 a été un autre facteur favorable. Même si l'industrie n'avait pas d'opinion bien arrêtée sur l'opportunité d'une plus grande protection douanière, les droits ont été augmentés à 25 p. 100 en 1879 et à 35 p. 100 en 1883. Ces modifications du tarif reflétaient plutôt l'intention fermement arrêtée du gouvernement, qui voulait conserver à nos industries de fabrication l'exclusivité du marché intérieur, que ces industries aient besoin d'une protection douanière ou non. (Voir Phillips p. 42.) La première réaction importante aux droits élevés s'est produite en 1900, lorsque la société Deering a établi une usine à Hamilton (Ontario). La ville d'Hamilton est devenue par la suite le siège de la grande société International Harvester.

10. Avec la colonisation de l'Ouest canadien, après 1880, il devint évident que la concurrence américaine sur le grand marché des machines agricoles des Prairies, prendrait de l'importance, du fait que l'industrie américaine pouvait suivre l'industrie agricole vers l'Ouest, ce qui était impossible à l'industrie

[1] Voir J. D. Woods and Gordon Limited, *op. cit.*, pp. 2 et 3.
[2] W. G. Phillips, *op. cit.*, p. 10.

canadienne. La situation avantageuse de l'industrie américaine venait de ce que Chicago, situé au cœur de la région agricole des États-Unis, est devenu un important centre sidérurgique avant le début du XXe siècle. Ainsi, chez nos voisins, les industries consommatrices d'acier ont eu tendance à se masser dans la région de Chicago. La question de l'établissement de telles industries dans l'Ouest du Canada s'est évidemment posée à maintes reprises. Mais c'est tout dernièrement, lorsque le gaz naturel, combustible économique mis à la disposition de l'industrie, que l'un des grands obstacles à ce mouvement vers l'Ouest a disparu. L'autre obstacle, la disponibilité des matières premières nécessaires à l'industrie sidérurgique, demeure toujours.

11. Quarante-six sociétés d'appareils agricoles, faisant au total des ventes de $413,000, étaient inscrites au premier recensement du Canada en 1861. Les progrès ont ensuite été rapides au cours des dix années suivantes. En 1871, il existait 252 sociétés dont les ventes se montaient à 2.7 millions de dollars. A partir d'environ 1885 a commencé la fusion d'un grand nombre de sociétés indépendantes. Deux des plus importantes, la *A. Harris, Son & Company,* et la *Massey Manufacturing Company* se sont fusionnées en 1891 et ensemble ont accaparé près de la moitié de la production de machines agricoles au Canada. La *Cockshutt Plow Company* s'est fusionnée avec la *Frost and Wood* en 1909 et en 1912 a acheté la *Brantford Carriage Limited* et la *Adams Wagon Company*. Massey, International et Cockshutt sont devenus les trois grands de cette industrie. Toutefois, en 1911, John Deere a acheté une usine à Welland (Ontario), mais celle-ci demeure relativement petite. Tout comme aux États-Unis, le mouvement de fusion avait alors pour but de permettre aux fabricants de vendre toute la gamme ou presque toute la gamme de machines agricoles. Il est curieux de voir qu'à l'heure actuelle, il n'y a au Canada qu'environ 70 sociétés de machines agricoles, dont seulement quatre sont importantes du point de vue du volume de production, et font des ventes de plus de 5 millions de dollars. La plupart des petites compagnies produisent des appareils spécialisés comme, par exemple, des sarcleuses, des rouleaux compresseurs, de l'outillage de vaporisation, de l'outillage pour l'industrie laitière, etc.

12. La baisse radicale des revenus agricoles des années 30 a, pour ainsi dire fait disparaître le marché de la machine agricole neuve, tant au Canada qu'à l'étranger. Le rapport Woods-Gordon révèle, en effet, qu'en 1933 la production canadienne de machines agricoles représentait seulement 12 p. 100 de celle de 1928. Comme les revenus agricoles ont remonté lentement au cours des années 30, l'industrie des machines est restée dans un état de marasme grave. Pendant la guerre, le rationnement des matières et la régie de la main-d'œuvre ont empêché cette industrie d'augmenter librement sa production, même s'il existait des débouchés pour ces produits. Au cours de la même période, elle a toutefois obtenu une quantité considérable de contrats du gouvernement qui lui ont permis de rénover son outillage et ses ateliers, et du même coup de mieux se préparer à répondre à l'arriéré de demande qui existait à la fin de la guerre. Le présent mémoire s'intéresse particulièrement à l'après-guerre. L'événement le plus important survenu pendant la guerre pour cette industrie a été la levée de tous les droits de douane sur les machines agricoles en 1944.

C. *Exportations canadiennes*

13. Il vaut d'être noté que, dès 1887, deux des plus grands producteurs de machines agricoles du Canada ont entrepris de trouver des marchés d'exportation pour leurs produits. Ils ont établi des services de distribution et d'entretien au Royaume-Uni, dans plusieurs pays de l'empire britannique, et dans la plupart des pays d'Europe continentale, y compris la Russie. Il semble que cette décision était inspirée par un désir de s'assurer un volume de production qui rendrait possible les économies que permet l'exploitation massive. Autre fait

intéressant, cette poussée vers les débouchés extérieurs s'est produite au moment où l'industrie canadienne jouissait d'un tarif protectionniste qui garantissait à nos fabricants une quasi-exclusivité du marché canadien.

14. Les exportations de machines agricoles canadiennes au cours des vingt ou trente années qui ont suivi 1887 n'étaient pas tellement fortes; mais elles semblent avoir été profitables et avoir fini par occuper une place importante dans l'économie industrielle du Canada.

15. Un élément important parmi ceux qui ont favorisé le succès de notre industrie sur les marchés d'Europe et d'ailleurs a été l'industrialisation rapide de ces pays. Celle-ci, d'une part, arrachait à l'agriculture la main-d'œuvre requis pour la production alimentaire et, d'autre part, haussait le coût de la main-d'œuvre agricole.

16. Le tableau de nos exportations de machines agricoles a naturellement changé en 1913, quand les États-Unis ont supprimé tous les droits de douane sur ces machines. Les sociétés établies au Canada n'ont eu que très peu d'occasions d'intégrer leur exploitation à l'échelle continentale. Bien que cette disparition des droits ait ouvert un vaste marché aux sociétés établies au Canada, il a été très difficile pour les sociétés canadiennes de faire concurrence, sur leur propre terrain, aux sociétés américaines bien établies et offrant une production très variée. En 1920, les exportations canadiennes aux États-Unis atteignaient 3.4 millions de dollars, soit 29 p. 100 de toutes nos exportations. Ce n'est que pendant la période qui a suivi la seconde guerre mondiale que nos exportations vers les États-Unis ont pris une grande importance. La suppression des derniers droits sur les machines agricoles importées au Canada en 1944 a presque forcé l'industrie, des deux côtés de la frontière, à intégrer son exploitation en fonction d'un marché continental. Toutefois, l'augmentation soudaine des exportations vers les États-Unis est attribuable, pour une bonne part, au fait qu'un fabricant canadien était en avance sur toutes les autres sociétés parce qu'il produisait une bonne moissonneuse-batteuse automotrice. Ces exportations ont atteint les 106 millions de dollars en 1951 et, depuis, font plateau entre 70 et 90 millions de dollars. Pendant que les exportations vers les États-Unis progressaient au lendemain de la guerre, les ventes dans les autres pays diminuaient grandement, par suite de la reprise phénoménale de l'industrie européenne et des restrictions commerciales entraînées par le manque de dollars. Pour faire face à ces conditions, les sociétés nord-américaines ont élargi leur production à l'étranger.

III. L'INDUSTRIE CANADIENNE DES MACHINES AGRICOLES, 1947-1958

A. *Aperçu général*

17. La remarquable croissance de l'industrie de fabrication secondaire du Canada au cours de l'après-guerre est exposée dans le tableau I. Les données relatives à l'industrie des instruments aratoires durant ces années peuvent étonner les membres du comité autant qu'elles ont étonné l'auteur du présent mémoire. L'expansion de la production de machines agricoles durant cette période ne représente que le tiers de l'accroissement de production des autres secteurs de l'industrie de fabrication secondaire. Il incombe clairement à l'économiste d'expliquer la lenteur de cette croissance, et ce n'est pas une mince tâche. Nous l'entreprenons d'ailleurs dans la présente section de notre mémoire.

18. La statistique fondamentale de l'industrie des machines agricoles est exposée au tableau II. (Il y a lieu d'avertir le lecteur que les données relatives à la valeur brute des ventes de cette période ne sont pas strictement comparables, puisque le Bureau fédéral de la statistique a changé sa méthode de calcul. Toutefois, cela n'en amoindrit pas l'utilité générale). Il faut considérer les valeurs dollars exprimées dans ce tableau en pensant aux forces d'inflation qui ont influencé l'économie canadienne durant les années sur lesquelles porte

TABLEAU I

INDUSTRIE SECONDAIRE, VOLUME DE LA PRODUCTION, 1935-1959

1949=100

	Machines agricoles	Fer et acier primaires	Produits de fer et d'acier	Véhicules à moteur	Appareils électriques	Pétrole et houille
1935	19.7	27.6	29.2	48.9	22.9	37.8
1939	18.2	43.8	39.1	44.6	28.4	48.1
1941	37.1	88.0	86.4	100.2	61.8	61.1
1944	59.0	104.3	118.4	108.2	85.5	73.6
1946	53.7	71.7	80.8	59.8	67.7	74.3
1947	64.2	93.9	93.6	90.3	89.6	79.8
1948	91.5	99.1	101.5	89.7	91.5	89.9
1949	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1950	82.5	109.4	102.5	129.1	112.5	111.9
1951	85.6	129.0	117.0	143.5	120.7	128.5
1952	94.6	127.9	118.9	146.4	124.5	140.1
1953	71.6	120.8	115.3	164.4	150.9	153.5
1954	50.9	94.6	106.2	130.7	151.7	165.0
1955	51.1	133.0	123.8	167.7	176.2	188.3
1956	46.7	158.3	145.3	184.1	191.3	216.1
1957	45.6	149.0	139.6	162.0	183.6	223.5
1958	51.2	121.8	126.4	138.6	175.5	216.8
1959	58.9	167.7	147.7	148.8	185.7	241.5

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique (inédit)

TABLEAU II

STATISTIQUES FONDAMENTALES DE L'INDUSTRIE DES MACHINES AGRICOLES AU CANADA

1947-1958

Année	Nombre d'établissements	Ouvrier		Appointés		Coût des matières à l'usine	Valeur ajoutée	Valeur brute des produits
		Nombre	Salaire	Nombre	Salaire			
			(En milliers de dollars)			(En milliers de dollars)		
1947	61	13,688	25.982	2,325	5,262	49.799	38,162	89,423
1948	69	15,510	36,332	3,237	8,938	81,591	63,368	146,956
1949	79	13,760	34,738	3,214	9,481	95,685	79,193	176,970
1950	86	13,161	33,872	3,062	9,413	79,124	68,356	149,500
1951	81	14,038	41,490	3,198	10,727	96,469	72,719	171,172
1952	85	14,753	49,704	3,293	12,720	109,828	93,778	205,775
1953	80	10,989	37,444	3,172	12,858	90,345	79,100	171,270
1954	76	8,949	28,535	2,856	11,690	66,712	49,241	119,006
1955	77	8,952	30,684	2,801	11,245	59,283	54,464	113,923
1956	71	7,271	25,927	2,567	10,776	64,786	51,474	122,681
1957	70	7,747	28,044	2,524	11,233	59,856	58,174	122,529
1958	71	8,356	34,139	2,655	13,205	77,275	60,537	133,145

SOURCE: L'industrie des instruments agricoles, Bureau fédéral de la statistique, différents numéros.

l'étude. En outre, comme on l'a signalé, le volume même de la production a baissé de 41 p. 100 depuis 1949. Les données révèlent aussi que les ventes ont baissé après 1952, et que cette baisse s'explique en grande partie par le déclin du revenu agricole net. Toutefois, depuis 1954 l'ensemble de la production a

connu une certaine stabilité. Celle-ci se maintiendra, vraisemblablement, à cause de la nécessité de remplacer le matériel acheté après la guerre. L'industrie, de l'avis de bien des économistes, continuera également à être tantôt stable et tantôt en progrès par suite des nombreuses occasions que les cultivateurs continueront à avoir de placer avantageusement des capitaux dans les machines agricoles.

19. Parallèlement à la baisse de production de 41 p. 100 survenue depuis 1949, le nombre des ouvriers de production a diminué de 40 p. 100, alors que celui des appointés a baissé de 17 p. 100. Les dépenses en salaires et traitements ne semblent pas avoir subi le même sort, étant donné que le revenu moyen des employés dans les deux catégories a monté en flèche depuis 1949. Avant d'aborder cet examen général de l'industrie des machines agricoles, il y a lieu d'attirer l'attention sur le tableau IIA qui présente une série de données relatives à cette industrie. Ces données visent le prix de détail des machines agricoles, l'indice des prix pour les éléments importants et les articles connexes ou comparables, ainsi qu'un indice du salaire horaire des ouvriers qui travaillent à la production des machines agricoles. Nous y reviendrons dans les prochains chapitres de la présente communication.

B. *Intégration de l'industrie nord-américaine*

Nous avons déjà émis l'idée que l'intégration de la fabrication et des ventes à l'échelle continentale a été favorisée, voire imposée, par la suppression des droits de douane canadiens sur les machines agricoles en 1944.

TABLEAU IIA

PRIX ET AUTRES ÉLÉMENTS RELATIFS À L'INDUSTRIE DES MACHINES AGRICOLES, 1947-1960

Année	Indice du prix de détail	Salaire horaire moyens des ouvriers	Indices des prix de gros			
			Produits de laminerie	Caoutchouc et ses produits	Fonte brute	Quincaillerie
	1949=100	dollar actuel	1949=100	1949=100	1949=100	1949=100
1947	79.8	.94	82.7	100.8	74.8	77.5
1948	89.5	1.09	93.2	101.3	90.2	87.8
1949	100.0	1.15	100.0	100.0	100.0	100.0
1950	104.3	1.26	106.3	142.0	103.7	103.8
1951	118.0	1.47	119.8	188.8	116.6	120.3
1952	123.4	1.60	127.0	159.6	122.1	126.0
1953	124.3	1.61	130.5	141.0	124.2	129.2
1954	125.0	1.64	128.3	138.6	122.0	125.4
1955	125.6	1.68	130.3	160.0	123.5	132.6
1956	132.3	1.71	138.6	160.3	132.0	145.4
1957	141.4	1.80	150.3	157.4	139.6	151.9
1958	149.5	1.91	153.6	157.0	140.4	155.0
1959	156.9	2.02	155.3	166.2	140.4	152.2
1960	160.6	2.08	156.9	174.4	140.4	157.6

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique.

21. C'est dans les tableaux 1 et 2 qu'on voit jusqu'à quel point l'industrie des machines agricoles a reconnu, du point de vue économique, l'importance de son marché sur le plan continental. Le premier de ces deux tableaux indique que durant la période qui a suivi 1947, environ 60 p. 100 de la production de machines agricoles canadiennes ont été exportés. Le deuxième révèle que, depuis 1947, plus des trois quarts des machines agricoles vendues au Canada sont importées. Cela démontre clairement que l'industrie est hautement intégrée sur le plan continental. On le constate au fait que la plupart des tracteurs

dont on se sert dans les fermes canadiennes sont importés, alors qu'une grande partie des moissonneuses-batteuses produites au Canada sont exportées. La même chose s'applique aux presses, aux faucheuses, aux foreuses et aux motoculteurs.

22. L'un des principaux obstacles à une intégration encore plus complète, comportant une spécialisation poussée dans les usines, est le fait que nos principaux services de production sont situés dans le secteur de Toronto-Hamilton. Les fabriques de cette région ont à faire face à de grandes difficultés en matière de transport ou de prix de revient, lorsqu'elles vendent leurs produits au-delà de la frontière Michigan-Indiana, ou au sud de l'Ohio. Le rapport Woods-Gordon estimait que les fabriques canadiennes avaient un avantage du point de vue du transport sur seulement 26 p. 100 du marché canado-américain en 1950-1951. A l'heure actuelle, par suite de l'augmentation des taux de transport-marchandises, ce pourcentage de l'ensemble du marché a baissé à environ 15 p. 100.

23. Si les fabriques canadiennes sont en position défavorable sur le plan des frais de transport, quand il s'agit de desservir la plus grande partie du marché continental, elles semblent trouver un avantage sur le plan du coût de la main-d'œuvre. Le salaire horaire moyen dans l'industrie américaine est d'environ 27 p. 100 plus élevé qu'au Canada. Mais les salaires inférieurs sont plus qu'annulés au Canada par une moindre productivité des ouvriers canadiens. Cette déclaration est fondée sur Fullerton et Hampstead qui affirment que la productivité des travailleurs américains est nettement supérieure à celle des ouvriers canadiens. Ces auteurs affirment que, «pour ce qui est des instruments aratoires, malgré la tendance à la baisse de la productivité ces dernières années, la productivité par heure-homme fondée sur la valeur ajoutée est d'environ 32 p. 100 inférieure à celle des États-Unis[1]...». Cette différence relativement importante semble refléter le fait que certaines installations canadiennes de production sont moins spécialisées et moins efficaces que les américaines. Les auteurs précités avertissent leurs lecteurs que les données qu'ils présentent sont les meilleures qu'il soit possible d'obtenir et se fondent sur la statistique publiée par l'industrie, mais qu'on ne peut pas trop s'y fier. Elles sont néanmoins utiles en tant qu'indice général. Bref, on peut déclarer que le coût véritable de la main-d'œuvre dans les deux pays est à peu près égal. Cela laisse l'industrie canadienne aux prises avec un grave désavantage en matière de transport, désavantage qui ne cesse de s'accentuer.

24. Les cultivateurs canadiens profitent nettement de l'absence de barrière douanière sur les machines agricoles. Non seulement peuvent-ils obtenir librement des machines produites pour le très vaste marché américain, mais ils peuvent aussi se procurer des machines produites au Canada à des conditions beaucoup plus favorables qu'autrement, étant donné que les usines canadiennes peuvent réaliser des économies du fait qu'elles ont accès au marché américain.

25. L'un des faits les plus significatifs de l'histoire économique du Canada d'après-guerre, c'est que l'industrie des machines agricoles a survécu et progressé, bien que lentement, sans protection douanière. Cela ne permet pas au cultivateur d'acheter les machines à des prix proportionnés à ceux qu'ils touchent pour les produits qu'il vend, mais il obtient ainsi des prix plus favorables que s'il y avait des barrières douanières et si, par conséquent, les fabricants canadiens n'avaient accès qu'au marché relativement restreint du Canada.

26. Quand on demande à l'économiste de proposer des mesures en vue de remettre en vigueur des prix fondés sur la concurrence dans certains secteurs que l'on soupçonne assujétis à un monopole sa première réponse c'est qu'il faut ouvrir le marché intérieur à la production de tous les pays. C'est exactement

[1] *Canadian Secondary Manufacturing Industry*, Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, Ottawa, l'Imprimeur de la reine, 1957.

ce qu'a fait le Parlement en 1944, quand il a supprimé tous les droits qui frappaient les machines agricoles. Il est à l'honneur des États-Unis, ou plutôt de l'influence politique qu'exercent les cultivateurs américains, que les États-Unis aient pris des mesures analogues dès 1913. De telles mesures contribuent énormément à empêcher que les prix soient fixés autrement que par le jeu de la concurrence.

27. Dans l'industrie des machines agricoles, au lieu de constater un effondrement de l'industrie après la suppression des droits tarifaires, nous constatons plutôt que l'industrie a survécu. Elle n'est pas florissante, mais sa survivance a une très grande importance pour notre pays et notre industrie agricole, qui est écrasée par les barrières tarifaires. Le volume intitulé *La politique commerciale du Canada*, préparé à l'intention de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques, a évalué à environ un milliard de dollars en 1956 ce que coûtait le tarif aux consommateurs canadiens. Il s'agissait là d'une économie qui, à l'époque, avait un produit national brut de 30.6 milliards de dollars et un revenu disponible de 20.2 milliards.

28. L'adaptation au libre-échange n'a pas été facile pour l'industrie des machines agricoles. La production a dû se spécialiser sur le plan géographique ou régional. Ainsi, le Canada produit très peu de tracteurs agricoles. D'autre part, il exporte un très grand nombre de moissonneuses-batteuses. C'est que le libre-échange a amené une spécialisation de la production qui permet de réaliser des économies rendues possibles par la production massive dans le cas de divers genres de machines.

29. Il est très intéressant de voir que la Commission royale chargée d'étudier l'industrie canadienne de l'automobile a eu à relever le défi que présentait une étude des éléments économiques de la réorganisation de cette industrie en Amérique du Nord, parallèlement à ce qui s'est fait dans l'industrie des machines agricoles. Dans cette dernière, le client paie le même prix au Canada qu'aux États-Unis, compte tenu de la différence des frais de transport. Dans le cas de l'industrie de l'automobile, la différence de prix, pour les automobiles ordinaires à bas prix, en 1955, était de 11 à 22 p. 100[1]. Une partie de cette différence est évidemment attribuable aux différences d'impôts. Il y a lieu de noter que ces dernières années les machines agricoles importées venaient de plusieurs pays, et surtout de quatre. Voilà un exemple des avantages relatifs qu'on peut obtenir. Nous remarquons que le cultivateur canadien profite non seulement des techniques de production massive des États-Unis, mais de la remarquable réussite industrielle des pays de l'Europe occidentale durant la période d'après guerre.

30. Les avantages que le libre-échange apporte aux agriculteurs en matière de machines agricoles sont illustrés par une comparaison du prix de détail au Canada et aux États-Unis pour d'autres articles. En 1955, les poêles électriques coûtaient de 12 à 54 p. 100 de plus au Canada; les machines à laver automatiques valaient de 9 à 33 p. 100 de plus au Canada; les réfrigérateurs, de 4 à 49 p. 100, et les appareils de télévision, de 1 à 36 p. 100[2].

C. *Fixation des prix en dehors de la concurrence*

31. La définition que l'économiste donne de la concurrence présuppose, entre autres choses, un grand nombre de vendeurs. C'est en somme la situation qui existe en agriculture et, à une moins grande échelle, dans des entreprises commerciales comme celle de l'épicier du coin. Selon l'économiste, la concurrence est avantageuse parce que les conditions de bien-être qu'elle réalise

[1] J. H. Young, *La politique commerciale du Canada*, Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, Ottawa, l'Imprimeur de la reine, page 212.
[2] Young, *op. cit.*, p. 234 et 235.

paraissent évidentes. L'économiste a appris à analyser de telles situations. Mais devant une absence de concurrence, il tombe dans la conjecture ou tout au moins, dans un domaine où l'étude de la stratégie commerciale à adopter devient importante. Même si l'économiste peut, et c'est parfois le cas, être passé maître dans l'étude de la stratégie, ses méthodes analytiques dans ce domaine ne sont pas trop efficaces.

32. Cette confession de l'économiste rejoint, en somme, ce que le Syndicat national des cultivateurs, dans le mémoire qu'il a présenté au Comité, attribuait à M. Gardiner Means de la Commission fédérale du commerce des États-Unis. Ce dernier aurait déclaré: «Bien que les prix fixés (ceux qui n'obéissent pas librement aux fluctuations de l'offre et de la demande) soient devenus un élément capital de l'économie actuelle, nous ne connaissons pas assez leur véritable fonctionnement pour pouvoir élaborer une politique nationale appropriée dans des domaines économiques comme l'inflation, le plein emploi et la concurrence obligatoire.» (p. 10)

33. M. Means qui fait autorité dans l'analyse des pratiques de fixation des prix dans les industries qui échappent à la concurrence, a maintes fois déclaré que, dans ce secteur, il n'y a pas de solution universelle au problème de la production et de la fixation des prix. De fait, l'économiste a donné des douzaines de modèles pour faire comprendre les méthodes de fixation des prix et de production dans ces industries. Ces exemples pèchent généralement par leur manque de réalisme, parce qu'ils s'appuient sur des présomptions qui sont nécessaires si l'on veut trouver des solutions. Il est toujours extrêmement difficile de déterminer si, dans une industrie en particulier ou dans une entreprise en particulier, la conduite des affaires coïncide avec certains des exemples qu'on a exposés. En outre, comme on l'a fait remarquer, il est impossible, sans tenir compte de la stratégie, d'examiner les méthodes de fixation des prix et de production dans un domaine où la concurrence ne joue pas. L'économiste doit admettre cela. Par stratégie on entend, par exemple, que l'entreprise A, l'un des peu nombreux concurrents dans une industrie donnée, ne décide pas de fixer un prix ou un volume de production simplement par observation ou en devinant les pratiques qui régissent les entreprises B, C, D... Au contraire, A doit prendre ses propres décisions en ce domaine, en fonction d'une évaluation de la manière dont les entreprises B, C, D... réagiront devant les mesures prises par l'entreprise A.

34. Les fabricants de machines agricoles semblent fixer le prix de leurs produits d'après des méthodes très complexes et arbitraires de prévision des frais, d'une part, et d'autre part de l'accueil qu'un appareil recevra sur le marché. Cette dernière évaluation porte essentiellement sur une étude et une analyse de la concurrence que peuvent offrir les machines comparables d'autres fabricants.

35. Les méthodes qu'adopte l'industrie de fabrication aux États-Unis sont décrites par le professeur W. A. Cromarty de la Michigan State University. Il y a lieu de citer la partie de son rapport qui porte sur cette question:

> La planification de la production chez les fabricants de machines a tendance à suivre à peu près la courbe suivante: Prévisions à long terme, qui représentent les ventes annuelles moyennes de l'industrie durant une dizaine d'années à l'avance et sont préparées pour chaque appareil important. C'est sur cette estimation que se fonde la planification à long terme des engagements et la planification des installations et de l'outillage.
>
> On prépare des estimations des ventes de chaque appareil important prévues pour toute l'industrie et pour chaque compagnie, durant l'année suivante. Ces estimations sont probablement les plus importantes pour

la compagnie, étant donné que c'est là-dessus que se fonde sa planification des achats et de l'outillage. Il y a moyen de faire des rajustements dans les plans de production de l'année en réexaminant le rapport entre la production et les ventes courantes. Bien que cela puisse se faire tous les mois, on préfère les rajustements moins rapprochés.

Les programmes de production sont conçus de telle sorte que les distributeurs aient les nouveaux appareils en stock juste avant l'époque où le cultivateur en aura besoin. Cela nécessite une planification de toute période de pointe dans les ventes. L'utilisation saisonnière de bien des machines agricoles permet souvent aux cultivateurs de ne se décider à faire un achat que quelque temps avant d'avoir besoin d'une machine. Le cultivateur peut même retarder l'achat jusqu'à l'année suivante si les perspectives de récolte ne sont pas bonnes. C'est dire que les fabricants doivent essayer d'adapter leur production à ces besoins saisonniers. Comme beaucoup d'instruments ne servent que durant quelques jours par année, le volume de production nécessaire pour répondre à la demande globale n'est pas très considérable.

Les manufacturiers tentent de deux façons de s'adapter à cette situation. Les programmes de production peuvent être établis de sorte que très peu de catégories de machines soient produites en grandes quantités pendant de très brèves périodes; ensuite on s'adonne à la production d'autres catégories de machines. Une telle planification permet l'utilisation efficace des hommes et du matériel.

L'autre solution, c'est de ne pas produrie certaines machines qui se vendent peu et d'acheter la machine complète ou une grande partie de ses pièces de petites compagnies à «production restreinte» qui se spécialisent dans la fabrication de quelques machines.

On a habituellement recours à deux méthodes de production. Les pièces des machines agricoles plus complexes, comme les tracteurs, les moissonneuses-batteuses combinées et autres, sont produites pour être assemblées immédiatement, les pièces détachables étant produites uniquement en quantités jugées nécessaires. Dans le cas du matériel de culture moins compliqué, les pièces sont fabriquées pour être assemblées plus tard et, en fait, peuvent être expédiées aux vendeurs comme pièces détachées ou partiellement assemblées.

Les restrictions de production décrites plus haut de même que les restrictions attribuables à la demande décroissante et, partant, au volume inférieur des ventes sont des éléments importants dans la fixation des prix des machines agricoles. En outre, les frais de transport, le prix des matières, les frais d'administration et de vente, les frais généraux de l'usine, les taxes de vente, les dépenses directes de main-d'œuvre ainsi que les bénéfices des détaillants et des fabricants, tout cela agit sur le prix des machines.

Il est difficile de départager les effets de chaque catégorie de frais. Par exemple, le prix des matières est généralement grossi par les fabricants, en raison de leurs méthodes de comptabilité, tandis que le coût de la main-d'œuvre est sous-estimé. A mesure que les matières premières sont transformées dans les divers services d'une entreprise, le coût de la main-d'œuvre s'ajoute au coût primitif, pour donner un nouveau prix des matières. En conséquence, les frais de la main-d'œuvre de transformation sont noyés dans le transfèrement.

On ne peut pas dire que la fixation des prix, dans l'industrie des machines agricoles, suit les principes établis dans la théorie de l'économie de concurrence, sauf de façon bien indirecte. En général, on procède

par trois étapes pour établir le prix de revient des machines. On fait tout d'abord une première estimation des prix en fonction du coût des matières, de la main-d'œuvre et des bénéfices antérieurs. On fait la première revision en comparant le chiffre obtenu avec les prix de machines comparables. On effectue une dernière revision en fonction des améliorations techniques et du niveau des ventes.

Les coûts sur lesquels on se guide pour les ventes sont fondés sur les prix estimatifs des matières durant la prochaine saison. Cela comprend toutes les rectifications de salaires susceptibles d'entrer en vigueur durant l'année qui vient. Les frais généraux de l'usine sont calculés en fonction de ceux du passé et du volume attendu de production[1].

36. Le professeur Cromarty, parlant de l'importance de ce qu'il appelle les variables du marché dans le prix des machines agricoles, déclare:

Les principales variables du marché dans le secteur des machines comprennent le prix de l'acier, le niveau des salaires industriels et les expéditions de machines par les fabricants. Les dépenses au titre de l'acier représentent un des principaux éléments des frais de production des machines agricoles et il faut s'attendre que la fluctuation du prix de l'acier fasse varier les prix des machines. Cela s'applique également aux taux des salaires payés dans l'industrie[2].

37. Le fabricant, comme bien des cultivateurs, peut juger qu'il devrait faire ses frais de production et obtenir un bénéfice normal sur son capital engagé. Mais il a appris, comme le cultivateur, qu'il n'est pas assuré de faire ses frais de production. Pour montrer comme il y a loin de la théorie à la réalité, quand il s'agit de faire ses frais de production, je ne saurais faire mieux que citer en entier un éditorial que j'ai rédigé pour le *Macdonald Farm Journal*, en mars 1958:

L'idée la plus ancrée peut-être—devrais-je dire parmi les fausses idées courantes—c'est que les agriculteurs doivent faire leurs frais de production. Bien entendu, tout le monde admet qu'ils devraient obtenir des prix qui équivalent à leurs coûts. C'est, à mon sens, l'expression la plus élémentaire d'équité ou de justice.

L'ennui, dans cette idée des coûts de production, c'est que, en raison de la façon dont on les calcule, il devient presque impossible d'arriver à un chiffre de frais qui puisse se défendre. Ces calculs comportent des difficultés logiques auxquelles personne n'a encore trouvé de solution. Mais il faut aussi reconnaître que notre genre d'économie ne garantit à personne qu'il fera ses frais de production. J'en conviens, il y a dans notre économie des groupes qui se trouvent dans la position très enviable de pouvoir se faire rembourser largement par les acheteurs tous leurs frais de production. Mais dire que tout producteur a droit de faire ses frais de production, c'est aller à l'encontre des principes fondamentaux de notre régime de prix de concurrence.

Tout d'abord, le prix de revient des produits agricoles découle, en partie, du prix du produit. C'est particulièrement vrai des éléments des coûts qui représentent la valeur ou le loyer du terrain, la gestion et même la rémunération de la main-d'œuvre. Ainsi, dans un marché où le

[1] *The Demand for Farm Machinery and Tractors*, Bulletin technique de l'Université de l'État de Michigan, 275, 1919, pp. 29-31.

[2] Cromarty, *op. cit.*, p. 37.

prix du lait est favorable, le loyer et la valeur des terrains ont tendance à être élevés, et le revenu de la main-d'œuvre et de la gestion ont tendance à être élevés aussi. Ce qu'il importe de noter surtout ici, c'est que ces coûts reflètent le niveau des prix aux agriculteurs et, en ce sens, sont fixés par les prix.

La plus grande difficulté que pose peut-être l'utilisation des coûts lorsqu'il s'agit de se mettre d'accord sur les prix c'est que les frais de «gestion» sont non seulement importants, mais difficiles à établir. On pourrait se demander: «Que coûte la gestion en ce qui concerne la production du lait à des fins de transformation?» C'est peut-être un dollar par cent livres, ou 50c., ou rien du tout.

Les analyses des coûts agricoles, qu'on fait périodiquement malgré les difficultés logiques qu'elles comportent, font apparaître une très grande variété de coûts d'un agriculteur à l'autre. Ainsi, les chiffres des coûts pour un groupe de cent fermes laitières peuvent varier de $2.25 à $5 par cent livres. Si les coûts doivent être un des éléments sur lesquels repose la négociation des prix, on peut se demander immédiatement: quels coûts utiliser?

On répond parfois à cette question que c'est le coût moyen qu'il faut retenir. Mais pourquoi? Pourquoi la moitié des agriculteurs devraient-ils obtenir un prix qui ne leur permet pas de faire leurs frais? Lorsqu'il s'est agi d'établir des prix intéressant un grand nombre de producteurs, les organismes de réglementation sont, par le passé, partis de l'idée que le prix devrait être établi de façon à couvrir les frais de 80 p. 100 des producteurs. Pourquoi 80?

On peut se demander comment se calculent les coûts de main-d'œuvre. Les ouvriers agricoles ne travaillent pas ordinairement pour un salaire. En faisant ce calcul, faut-il songer à 50c. l'heure, $1 l'heure ou quel montant au juste?

La règle générale qui détermine la production de toute denrée, c'est que le prix est établi surtout en fonction de ce que le consommateur peut supporter. J'en conviens,—par suite de la publicité et d'autres forces semblables, les préférences du consommateur ou le volume de la demande peuvent ne pas correspondre à un comportement rationnel, mais il n'en demeure pas moins qu'ils reflètent le comportement du marché. Le mieux que les agriculteurs et autres producteurs puissent faire, c'est de s'adapter aux forces du marché que représente la demande. A un moment donné, les consommateurs canadiens peuvent être disposés à acheter 250 millions de livres de lait concentré à 16c. la boîte, mais ils n'en achèteraient que 150 millions de livres à 20c. la boîte. Si, comme on le prétend, c'est l'élément qui l'emporte quand il s'agit de déterminer le prix, le mieux que les producteurs puissent faire, c'est de s'y adapter. C'est dur, mais le marché est comme ça. Et si le marché est comme ça, l'action des offices de vente et autres organismes semblables se limite en somme à favoriser l'efficacité de la production et de la mise en marché.

A en croire les journaux, la production agricole est inefficace, tandis que la transformation et la mise en marché ne laissent rien à désirer. Rien n'est plus loin de la vérité. Il est vrai qu'il faut admettre l'importance primordiale de la demande du consommateur, mais cela ne veut pas dire qu'il faut chercher à améliorer uniquement l'efficacité de la production. Il faut jeter un coup d'œil également du côté de la transformation et de la mise en marché.

38. Bien que la déclaration précitée se rapporte à la production agricole, elle ne va pas sans s'appliquer à tout autre genre de production. S'il s'agissait de rédiger un article sur l'industrie de transformation, on soulignerait que peut-être la moitié des dépenses de l'entreprise de transformation n'auront absolument rien à voir au prix ou à la production. Les fabricants ont appris qu'une fois que les coûts sont devenus fixes, ils sont pris et n'y peuvent à peu près rien. Si le marché permet à l'entreprise d'obtenir des recettes suffisantes pour couvrir ces frais et même davantage, très bien, mais on ne peut d'aucune façon exiger que le marché rembourse aux entreprises leurs frais fixes.

39. On relève fréquemment dans les états financiers d'entreprises de toutes sortes d'importants «amortissements». C'est la reconnaissance comptable d'«erreurs» passées, ou, pour être plus juste, ces amortissements représentent l'écart entre une extrapolation du marché faite avant que les frais maintenant fixes soient engagés et l'orientation que le marché a effectivement prise. Pour résumer toute cette discussion des frais fixes, nous dirions qu'ils sont sans effet sur les prix courants du matériel agricole; mais il n'en va pas ainsi des frais directs ou variables parce que l'entreprise peut toujours modifier ses déboursés à l'égard de ces frais variables qui se composent surtout de traitements, salaires, achats de matières, et le reste.

40. Dans les industries où s'exerce la concurrence, les prix s'établissent automatiquement, et chaque producteur doit les prendre comme un fait inéluctable. Dans les industries où ne joue pas la concurrence, chaque producteur peut déterminer le niveau auquel fixer le prix de chaque article. Toutefois, cette liberté se trouve très fortement restreinte par la façon dont d'autres entreprises établissent leurs prix. Si l'on considère l'histoire de l'industrie des machines agricoles depuis 50 ans, on en vient à conclure que la liberté qu'a chaque producteur d'établir les prix à tout niveau par lui choisi se résume à la liberté d'établir des prix qui conduiront son entreprise vers une part croissante ou vers une part décroissante du marché. Nous lisons dans une étude de l'université de Chicago qu'un coup de génie inventif et un régime de prix agressif ont permis à la *Ford Motor Company,* en 1923, de s'assurer 80 p. 100 du marché des tracteurs aux États-Unis. Mais cela n'a duré que peu d'années, et en 1929 la société Ford s'est retirée complètement du marché des tracteurs[1]. Toutes les compagnies ont connu des hauts et des bas pour ce qui est de la partie du marché qu'elles ont pu assurer à une de leurs machines durant quelques années. On peut supposer que la société Ford n'a pas choisi de réduire sa part du marché ou d'y renoncer tout à fait. On serait plutôt porté à penser que d'autres fabricants l'ont emporté sur elle dans les domaines de la recherche et de la mise au point, dans celui des coûts et dans la façon de juger la nature du marché. Ils ont pu ainsi offrir des produits et des prix qui leur ont valu une part de plus en plus grande du marché et probablement de meilleurs bénéfices. Cela nous amène à conclure que dans une économie dynamique, même en présence d'un nombre relativement peu élevé d'entreprises qui se font concurrence pour la vente d'une série complète de produits, les facteurs importants que sont la recherche, la mise au point et la gestion interne influent considérablement sur le succès de chaque entreprise.

41. La demande d'outillage agricole est très peu élastique. L'élasticité est une mesure de la fluctuation du chiffre des affaires, sur un marché donné, par suite d'un changement de prix. Dans une étude récente, M. Zvi Griliches fixe l'élasticité à court terme de la demande de tracteurs à -0.25 pour la période de

[1] Conant, Michael: *Competition in the Farm Machinery Industry, Journal of Business of the University of Chicago,* 26, 1953, p. 35.

1921 à 1927, sans compter les années de guerre[1]. M. Simon N. Whitney convient que l'élasticité de la demande de machines agricoles par rapport aux prix est faible, et il cite une thèse de doctorat à l'appui de son opinion[2]. Le professeur Phillips (*op. cit.*) affiche moins de certitude. Toutefois, il conclut: «C'est vrai, en effet, que les éléments auxquels est attribuable la forte élasticité de la demande d'instruments aratoires par rapport aux revenus sont aussi ceux qui expliquent la faible élasticité par rapport aux prix. Les cultivateurs pourront rester assez indifférents aux changements de prix durant les années de faible revenu, en raison des stocks de machines accumulés durant les périodes de revenu élevé. On peut s'attendre que la productivité accrue par suite des améliorations apportées aux machines atténue l'effet des augmentations de prix durant les années de reprise, comme devrait l'atténuer l'accroissement du coût de la main-d'œuvre agricole durant ces années.» (pp. 101 et 102).

42. L'élasticité par rapport aux revenus dont parle Phillips est la façon dont les achats ou la demande de machines agricoles suivent la variation du revenu de l'agriculteur. Dans toutes les publications sur le sujet, on s'entend sur la forte élasticité par rapport au revenu. Nous reviendrons plus tard sur le rapport qui existe entre ces deux élasticités en ce qui concerne le cultivateur. Toutefois, le doyen V. W. Bladen, de l'université de Toronto, dans un aperçu sur la situation durant la période de crise économique, dit «qu'il y a lieu de douter cependant que, en présence du fléchissement du revenu agricole, ces compagnies (*Massey-Harris, International Harvester,* et *Cockshutt Plow*) aient pu vendre de l'outillage, peu importe le niveau auquel elles auraient pu maintenir leur prix de revient[3].»

43. Il n'y a pas lieu de s'inquiéter du problème que peut présenter le fait qu'une même compagnie puisse fixer des prix différents pour divers pays. Si le marché est favorable à l'acheteur dans le pays A et favorable au vandeur dans le pays B, on peut s'attendre que le même produit se vende à des prix différents. Cela revient à dire que, dans une large mesure, les prix sont fixés en fonction du marché. D'autre part, on peut s'attendre que les forces de la concurrence entre les 20 ou 30 compagnies importantes de machines agricoles qui ont une activité internationale fassent obstacle à tout écart sensible de prix. Les publications qui intéressent cette industrie permettent de croire que ce genre de concurrence exise.

D. *La question du monopole*

44. L'économique traditionnelle ou classique s'arrêtait presque uniquement aux conditions de concurrence. Pour qu'il y ait concurrence, il faut avant tout: (1) un grand nombre de vendeurs; (2) que chaque compagnie, dans son exploitation, ait à faire face à des coûts unitaires croissants; et (3) que la courbe de la demande, pour chaque compagnie, reste sur le plan horizontal, révélant ainsi que le prix du produit est absolument indépendant de la production de la compagnie. L'analyse faite avec cette idée de la concurrence, mène à une solution unique en matière de prix et de production.

45. Vers la fin du XIXe siècle, surtout par suite du travail du professeur Alfred Marshall de Cambridge, il est devenu évident qu'une partie considérable du complexe industriel du Royaume-Uni fonctionnait dans des conditions qui ne correspondaient pas aux théories de l'économie classique. Vu les perfectionnements techniques et l'expansion de chaque compagnie, il était évident que les sociétés, dans bien des domaines de l'industrie, étaient exploitées dans des conditions où les coûts baissaient plutôt qu'ils n'augmentaient et où chacune

[1] «La demande d'un facteur de production durable: tracteurs agricoles aux États-Unis, 1921 à 1957», dans Harberger, Arnold, *The Demand for Durable Goods, University of Chicago Press,* 1960, p. 205.

[2] *Antitrust Policy,* New-York, *20th Century Fund,* 1958, p. 252.

[3] *In Monopoly and Competition and the Regulation,* Londres, MacMillan, 1954, p. 6.

voyait la demande baisser. M. Marshall nous a beaucoup aidés à comprendre ces situations, surtout en avançant l'idée de l'économie externe, mais la plupart des problèmes de prix et de production sont demeurés sans solution précise.

46. Puis, vers la fin des années 20, on s'est intéressé de nouveau à l'économie des situations non concurrentielles et les noms de Robertson, Clapham, Pigou, Sraffa, Shove, Mme Joan Robinson et Edward Chamberlain étaient sur les lèvres de tous les étudiants en économie. Même si le travail de ces analystes, vers la fin des années 20 et au début des années 30, a permis de faire d'immenses progrès vers la solution des problèmes relatifs à la demande décroissante pour la fabrication, la différenciation des produits et la dépendance des coûts sur la demande, on a dit de tous ces travaux d'une décennie qu'ils étaient d'intéressants exercices de géométrie. Tel est le progrès de l'économique.

47. Les critiques au sujet de ces travaux ont amené les économistes à s'intéresser davantage à la définition des concepts institutionnels plutôt que des concepts analytiques. De là nous vient l'idée de la «concurrence réalisable». «La concurrence est réalisable en ce que (1) elle est préférable à la meilleure solution de concurrence qu'on peut autrement obtenir en pratique; (2) l'influence que peuvent exercer les vendeurs sur le marché est négligeable et, dans certaines circonstances particulières, fait plus de bien que de mal[1].» On a avancé cette idée de concurrence réalisable afin de guider les tribunaux chargés d'instruire les causes de monopole; elle s'est révélée très utile.

48. Les économistes, voulant non seulement émettre des idées analytiques mais aider encore les tribunaux, ont mis au point une série d'épreuves des pratiques de monopole, épreuves qui ont été mises à l'essai. Mentionnons entre autres: (1) les prix identiques; (2) l'orientation des prix; (3) le maintien de profits élevés; (4) le partage du marché; (5) la suppression des brevets; (6) l'établissement d'une base de fixation de prix par points; (7) l'indice de concentration. On a appliqué toutes ces épreuves à l'industrie des machines agricoles. Les seules conclusions positives qu'on relève dans les publications ont trait à l'orientation des prix. Whitney a écrit en 1954: «La commission fédérale du commerce a découvert que, durant la période antérieure à 1938, *International* et *Deere* orientaient assurément les prix... Cette orientation donnée par *International* et *Deere* n'a jamais été invariable et il semble que cette orientation de prix ne se voit plus depuis quelques années[2].» Le juge Sanford de la Cour suprême des États-Unis, rendant jugement en 1927 dans une cause contre l'*International Harvester Company*, a déclaré que «l'orientation des prix est un phénomène naturel et non un phénomène concerté[3].» C'est une opinion qui est acceptée de façon générale.

49. M. Whitney, économiste en chef de la commission fédérale du commerce des États-Unis, résume dans les termes suivants son étude des pratiques de monopole dans l'industrie des machines agricoles: «Bref, ces lois antitrust ont eu relativement peu d'effet sur cette industrie en comparaison de l'effet dynamique de la concurrence technique qui a occasionné des fluctuations très prononcées de la participation des diverses compagnies dans le marché et, en même temps, a engendré les améliorations mécaniques auxquelles il faut attribuer surtout les progrès exceptionnels de la production agricole[4].» Il affirme que les conclusions, auxquelles il est arrivé à l'égard de l'industrie des machines agricoles, confirment la déclaration souvent citée du professeur Joseph A. Schumpeter de l'université Harvard, qu'on trouve dans un des plus grands ouvrages de notre génération.

---

[1] Stocking, George W., and Watkins, Myron W., *Monopoly and Free Enterprise*, Baltimore, *Lord Baltimore Press*, 1952, pp. 97 et 98.

[2] Whitney, *op. cit.*, p. 251.

[3] *Idem.* p. 233.

[4] Whitney, *op. cit.*, p. 256.

Dès qu'on se met à étudier en détail et à sonder chaque secteur où le progrès s'est fait le plus sentir, notre enquête nous mène, non pas à la porte de ces fabricants qui travaillent dans des conditions de concurrence comparativement libre, mais justement à la porte des grandes compagnies—qui, comme dans le cas des machines agricoles, sont responsables d'une bonne partie des progrès réalisés dans le secteur de la concurrence—et nous nous prenons à soupçonner avec étonnement que les grandes entreprises ont peut-être contribué à créer ce niveau de vie beaucoup plus qu'elles ne l'ont empêché de monter[1].

50. Whitney donne comme une des meilleures preuves de la rivalité relative qui existe dans le domaine des machines agricoles, l'augmentation du nombre de compagnies produisant de tout. En 1922 il y en avait trois, tandis qu'en 1948 il y en avait huit. Il dit que «l'auteur de l'analyse économique la plus approfondie de l'industrie, ces dernières années, a été si impressionné par le fait que les fusions avaient créé la concurrence au lieu de la réduire, qu'il a choisi le titre «Concurrence grâce à la fusion»[2].»

51. Parlant de la valeur dynamique de cette industrie, M. Whitney déclare que la lieuse est peut-être un des produits que le gouvernement, par sa poursuite primitive contre les trusts, voulait le plus libérer de la mainmise des monopoles; «mais déjà, dans les années 30, la moissonneuse-batteuse avait remplacé la moissonneuse, la lieuse et la batteuse également. En 1918, la société International était comptable de 65 p. 100 des ventes de lieuses et, en 1937, de 67 p. 100 du petit nombre de ces appareils encore fabriqués; mais, sa part des ventes, en 1937, des moissonneuses-batteuses, qui avaient rendu presque désuète la lieuse, n'atteignait que 19 p. 100[3].»

52. M. Michael Conant, parlant du rapport entre la normalisation et les découvertes techniques, fait la déclaration suivante:

> Dans l'industrie des machines agricoles, on a certainement fait des efforts délibérés pour éviter les différences de production. Un des principaux rôles des associations de métiers au sein de l'industrie a été de normaliser les produits. Les compagnies qui produisent de tout ont jugé que le fait de mettre en vente un grand nombre de modèles et différentes grosseurs d'une certaine machine augmentait les dépenses plutôt que les recettes. Par suite de la mise en œuvre de programmes de normalisation, on pouvait attacher des machines agricoles d'une compagnie aux tracteurs d'une autre, une innovation mécanique que demandaient les agriculteurs. Il est douteux que les programmes de normalisation aient joué un grand rôle dans la mise en marché de machines agricoles, puisque l'outillage comme les tracteurs, les moissonneuses-batteuses, les moisneuses-éplucheuses de maïs et les ramasseuses-presses, qui représentent une grande minorité de toutes les ventes, a passé par des modifications techniques si rapides que la normalisation aurait été impossible[4].

53. La société *International Harvester* a fait œuvre de pionnier dans la production de tracteurs agricoles et, en 1911, elle était la plus grande productrice du pays. Elle était suivie par *Rumely* et *Hart Parr*. «En 1917, Henry Ford a produit le premier tracteur léger qui se vendait moins de $1,000. Le fait que la société *Ford Motor Company* avait réussi en 1923 à accaparer 80 p. 100 de toutes les ventes de tracteurs révèle qu'un rapport étroit entre la technologie et les prix constitue une arme de rivalité sur le marché[5].»

---

[1] *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Harper New York, 3e éd. 1950, p. 82.
[2] Whitney, *op. cit.*, p. 236.
[3] *Idem*, p. 234.
[4] Concurrence dans l'industrie des machines agricoles, *Journal of Business of the University of Chicago*, 26, 1953, p. 29.
[5] Whitney, *op. cit.*, p. 35.

54. Cyrus McCormick a admis avec regret que c'est le prix peu élevé des tracteurs Ford qui a permis à cette société de prendre la tête de l'industrie des tracteurs et de déterminer le modèle de tous les tracteurs de l'époque.

55. Conant ajoute: «Tout comme la société Ford est devenue le plus grand vendeur de tracteurs grâce à une innovation frappante, ainsi a-t-elle perdu sa part du marché parce qu'elle n'a pas su continuer à améliorer le *Fordson.*» (p. 35) La société Ford a, dans une grande mesure, perdu sa part du marché des tracteurs parce que l'*International Harvester* a mis le *Farmall* sur le marché, le premier des tracteurs tous usages jamais fabriqué—un tracteur conçu non seulement pour tirer les instruments aratoires et l'outillage de fenaison, mais les machines cultivatrices à travers un champ cultivé. Grâce à cette innovation, on pouvait substituer le tracteur au cheval pour tous les genres de travaux agricoles, et parce qu'on pouvait se servir davantage du tracteur, du point de vue du coût, il devenait profitable d'en acheter un. C'est la société *Allis-Chalmers* qui a ensuite, en 1929, amélioré sensiblement le tracteur. Cette compagnie a mis sur le marché, en 1934, des tracteurs munis de pneus de caoutchouc, initiative qui a été imitée l'année suivante par les autres compagnies qui fabriquaient tous les outillages. En apportant ces améliorations, *Allis-Chalmers* a plus que triplé ses ventes de tracteurs. Conant déclare que l'autre amélioration remarquable des tracteurs s'est faite en juin 1939, lorsque le principe Ferguson a été appliqué pour la première fois, aux États-Unis, à un tracteur. Grâce à l'invention du fonctionnement hydraulique de Ferguson, cette machine s'est vendue tout de suite et, en 1943, 30 p. 100 de tous les tracteurs de moins de 30 chevaux, vendus aux États-Unis, sortaient des usines Ferguson.

56. Cette expérience citée plus haut à propos des tracteurs où quatre compagnies se faisaient une concurrence stimulée non seulement par les prix mais par les innovations, nous donne une idée des forces qui se font encore sentir dans l'industrie de nos jours.

57. Aux États-Unis, il y a plus de 1,000 fabricants de machines agricoles tandis qu'au Canada il y en a environ 70. En 1948 encore, les huit compagnies fabriquant tous les outillages détenaient 73.6 p. 100 du marché américain. C'est ce que révèle le tableau III qui indique l'importance variable de chaque société produisant de tout, durant les 26 années précédentes. Il y a de la place pour les sociétés relativement petites qui n'entrent pas dans la catégorie des fabricants de tout l'outillage. Cela ressort du fait qu'entre 1940 et 1948, la part des ventes de tracteurs de sept sociétés identiques, fabriquant de tout, est

TABLEAU III

MACHINES AGRICOLES: PART ESTIMATIVE DES PRODUCTEURS DE TOUTES CATÉGORIES D'OUTILLAGE DES VENTES NATIONALES, EN DOLLARS, 1922 à 1948[1]

(pourcentage)

Compagnies	1922	1929	1937	1948
Chiffre global pour les compagnies fabriquant de tout	64.6	54.7	72.6	73.6
International Harvester Company	44.0	28.3	32.7	22.8
Deere & Company	11.6	11.9	18.5	15.3
J. I. Case Company	9.0	3.8	4.8	7.0
Allis-Chalmers Manufacturing Co	—	1.8	8.1	6.8
Oliver Corp	—	4.7	4.8	4.2
Minneapolis-Moline Co	—	2.5	2.7	3.6
Massey-Harris Co	—	2.5	2.7	3.8
Dearborn Motors Corp	—	1.7	1.0	10.1

[1] Extrait de Whitney, *op. cit.*, p. 235

tombée de 88 p. 100 à 72 p. 100, et de 65 p. 100 à 50 p. 100 quant aux autres appareils. Ces données sont fondées sur des compilations de recensement faites aux États-Unis. (Whitney, p. 237).

58. Whitney dit également: «Les réussites de l'industrie, en ce qui concerne la production et les innovations, ont été remarquables et, dans l'ensemble, les bénéfices ont été modestes. Les critiques émanent de ceux qui s'opposent à l'établissement d'un «oligopole» dans une industrie.» (p. 256) Quiconque étudie l'analyse que Whitney a faite de quelque vingt industries en se demandant si les pratiques de monopole nuisent au bien public, comprendra qu'il ne cherche pas à excuser les grandes entreprises et les abus des monopoles.

59. Il est facile d'exagérer le rôle des brevets comme moyen de restriction dans l'industrie des machines agricoles. Par exemple, Whitney déclare (p. 244) que sur 1,233 brevets détenus par l'*International Harvester*, durant l'année 1946, 1,193 avaient été mis à la disposition d'autres producteurs de machines agricoles. On peut voir à quel point il est facile de s'engager dans le commerce des pièces quand on pense que sur les centaines de milliers de pièces de machines agricoles qui sont couramment gardées en stock et vendues, il n'y en a pas plus de 2 ou 3 p. 100 qui sont protégées soit par un brevet soit par des droits. C'est dire que la porte est ouverte à presque tous ceux qui veulent fabriquer des pièces détachées. Voilà qui répond à l'argument selon lequel un fabricant de machines agricoles en particulier exerce un monopole en ce qui concerne les pièces détachées, mais cela ne veut pas dire pour autant que les cultivateurs obtiennent les pièces à des prix bien inférieurs. C'est à croire que des sociétés, en dehors des cadres de l'industrie, ne peuvent pas arriver à étudier les pièces détachées, à s'équiper pour les produire, à les fabriquer et à les distribuer aux cultivateurs à des prix aussi faibles, de façon générale, que ceux qu'exigent les fabricants qui sont tenus de fournir les pièces détachées pour une période d'au moins dix ans.

60. Voici une déclaration intéressante que la Cour suprême des États-Unis a faite en rendant jugement, en 1927, dans une cause où l'*International Harvester* avait été accusée de pratiques de monopole:

> Aux termes de la loi... la grandeur seule d'une société, si importante soit-elle, ou le fait qu'elle possède des pouvoirs qu'elle n'exerce pas, ne constitue pas un délit si elle n'agit pas de façon illégale en exerçant son pouvoir... Le fait que des concurrents jugent approprié, selon eux, de s'en tenir aux prix d'un autre fabricant ne signifie pas la suppression de la concurrence et n'est pas non plus le signe d'une domination abominable[1].

61. Cette conclusion formulée par la Cour suprême des États-Unis établit une distinction marquée entre l'envergure d'une compagnie qui constituerait la preuve d'un pouvoir de monopole non souhaitable d'une part, et le recours au sein même de ce commerce, à des pratiques qui pourraient clairement être considérées comme contraires à l'intérêt public. Ainsi donc, la Cour suprême déclare en effet que tant que la conspiration ou la collusion n'est pas prouvée, on ne saurait condamner une compagnie sous l'empire des lois antitrust. Telle semble être la situation au Canada, pour autant que l'auteur puisse se permettre de formuler une opinion personnelle, même si elle ne vient pas d'un spécialiste en la matière. Parlant des lois canadiennes contre les coalitions, M. D. Gordon Blair, avocat d'Ottawa, déclare:

> Dans la conjoncture moderne, il est évident que l'existence de la concurrence ne dépend pas du grand nombre de petites unités qui se font

[1] *U.S. Versus International Harvester Company*, 274 U.S., 693, (1927), pp. 708-709.

concurrence. Les trois grands de l'industrie de l'automobile se font mutuellement une concurrece beaucoup plus énergique peut-être que n'importe quel groupe de pharmaciens détaillants dans une localité. Il est admis que la concurrence peut s'exprimer de bien des façons, hors la simple rivalité de prix entre les fournisseurs de denrées identiques. Il y a la concurrence à l'égard des succédanés, des innovations du service, et toutes ces formes de concurrence ont apporté une certaine force et une certaine vigueur à notre économie; et dans chaque cas la concurrence même des prix se fait sentir en partie à sa façon moderne. La concurrence que la loi actuelle vise à défendre et à protéger englobe toutes les variétés possibles[1].

E. *Productivité de la main-d'œuvre dans l'industrie des machines agricoles*

62. La déclaration suivante, surtout en ce qui concerne sa définition et son libellé économiques, s'appuiera, dans une large mesure, sur un ouvrage récent auquel ont collaboré sept des plus éminents économistes en matière de main-d'œuvre et le secrétaire au travail des États-Unis[2]. Dans cet ouvrage, on définit le mot productivité comme le rapport entre la production et un ou tous les facteurs de production.

63. Dans cet ouvrage, le professeur Albert Rees, de l'université de Chicago, déclare:

> On admet assez bien, maintenant, de façon générale, que la production par heure-homme ne reflète pas nécessairement l'apport de la main-d'œuvre aux changements qui peuvent survenir dans l'efficacité. Celle-ci peut augmenter parce que la main-d'œuvre travaille plus fort ou qu'elle est plus spécialisée. Toutefois, elle peut aussi augmenter parce qu'on a recours à plus de capitaux ou de main-d'œuvre non productive par ouvrier producteur. Cette efficacité peut augmenter en raison de la meilleure qualité des matériaux achetés ou en raison de la plus forte proportion des matériaux achetés par rapport à la production ultime. Et, ce qui est le plus probable, l'efficacité peut augmenter par suite de modifications techniques.
>
> Selon son origine, il se peut qu'une augmentation de production par heure-homme signifie ou ne signifie pas une augmentation des salaires versés effectivement. De façon générale, nous croyons que dans les secteurs de l'économie où la production par heure-homme augmente moins rapidement, les salaires vont dépasser cette mesure de productivité, de sorte qu'ils demeureront généralement comparables aux salaires payés aux ouvriers d'une habileté égale dans d'autres secteurs de l'économie. Là où la productivité par heure-homme augmente très rapidement, nous croyons que les salaires tireront de l'arrière. Une partie des gains de productivité se traduira par des prix relativement inférieurs et, de ce fait, sera partagée avec le consommateur du produit[3].

64. Nous apportons ces précisions non seulement en raison de leur effet sur l'analyse statistique qui suit, mais afin de clarifier la position prise par l'économiste en présence de vues opposées, souvent exprimées par les syndicats ouvriers lorsqu'il s'agit de négocier les salaires.

65. M. John W. Kendrick affirme, dans le même volume, que la mesure utilisée le plus souvent c'est le rendement par heure-homme. «Ce rapport de productivité partielle, écrit-il, ne révèle pas de changements de l'efficacité des facteurs de production en particulier ni du procédé de production en général» (p. 40). Pris dans ce sens, un rapport de productivité partielle correspond à

---

[1] Coalitions, domination ou concurrence? *The Canadian Bar Review*, 31, 10, décembre 1953, p. 1114.

[2] Myers, Charles A. (Ed.), Salaires, prix, bénéfices et productivité, *The American Assembly Columbia University*, New-York, 1959.

[3] Myers, *op. cit.*, p. 21.

une productivité résiduelle attribuée à un seul facteur après qu'on a attribué à d'autres facteurs la productivité qui correspond à leurs prix sur le marché. Kendrick déclare que «les économies réalisées dans l'utilisation de facteurs de production peuvent être le résultat de l'accroissement de l'efficacité de production en général, ou peuvent refléter des changements dans les proportions des facteurs de production (résultats d'une évolution technologique ou du prix relatif des facteurs de production). Dans ce dernier cas, on peut arriver à réduire l'utilisation d'un facteur de production par unité de rendement simplement parce qu'on augmente l'utilisation d'un autre facteur de production. Par exemple, le fait d'installer un nouvel outillage automatisé peut réduire le nombre du personnel préposé aux machines et d'autres ouvriers de production, par unité de rendement, mais il peut arriver qu'il faille augmenter les préposés à l'entretien et ces dépenses peuvent augmenter comme augmente, en prix constants, la valeur de l'outillage utilisé. Autrement dit, on a substitué à la main-d'œuvre de production des préposés à l'entretien et des capitaux» (p. 40).

66. Les mesures de productivité partielle peuvent s'appliquer de façon générale lorsque le coût de la main-d'œuvre représente une forte proportion ajoutée, en valeur, au procédé de production. Mais la validité de ces mesures fléchit à mesure que le facteur main-d'œuvre prend moins d'importance dans le procédé de production. Dans l'industrie des machines agricoles au Canada, ces dernières années, les gages de la main-d'œuvre de production représentent environ 20 p. 100 de la valeur du produit fini. Pour cette raison, il est impossible d'attacher trop d'importance aux résultats obtenus quand on tient compte d'un facteur de production partielle.

67. Selon M. Kendrick (p. 40), les augmentations de l'ensemble de la productivité reflètent avant tout (1) les progrès technologiques, (2) les économies réalisées par la production en série; et (3) une plus grande efficacité de l'utilisation de la capacité. Mais il a bien soin de noter alors que les changements des rapports de productivité partielle font supposer des substitutions de facteurs, outre les trois éléments variables susmentionnés. Il ajoute que ce qui favorise le plus l'augmentation de la productivité, ce sont les innovations technologiques, et il signale que «les dépenses au titre de la recherche et de la mise au point se sont accrues constamment par rapport aux ventes depuis quelques décennies, comme d'ailleurs le nombre des chercheurs scientifiques et des ingénieurs par rapport à la main-d'œuvre» (p. 41). Ce serait certainement vrai dans le cas de l'industrie des machines agricoles.

68. A propos des mesures de productivité partielle, il déclare que «malheureusement, on appelle généralement ces mesures des indices de «productivité de la main-d'œuvre», mais malgré cette désignation, elles ne mesurent pas l'efficacité de la main-d'œuvre au sens de l'effort ou de l'habileté de ce facteur seulement. En fait, les variations de l'efficacité de la main-d'œuvre, comme telles, ont probablement peu à voir aux changements de la productivité» (p. 41).

69. M. Kendrick dit plus loin: «Depuis la seconde Grande guerre, le nombre des employés de production, on ne peut s'y méprendre, a baissé par rapport à tout le personnel employé dans l'industrie. Puisque la production est le résultat des efforts de tout le personnel, le rendement, par homme travaillant à la production, a tendance à être soufflé comme mesure d'efficacité» (p. 42).

70. En ce qui concerne le Canada, il est impossible d'arriver, de façon satisfaisante, à appliquer même un facteur partiel de productivité de la main-d'œuvre pour la simple raison que nous n'avons pas de renseignements sur l'actif d'immobilisation utilisé dans l'industrie, ces données étant nécessaires si nous voulons faire ce travail. Si nous supposons que la valeur des capitaux placés dans l'industrie des machines agricoles, au Canada, est aujourd'hui de 125 millions de dollars (elle était de 103 millions de dollars en 1929 et de 58 millions en 1939, soit les données les plus récentse) en comptant 10 p. 100 avant déduction des impôts, comme frais de capitaux, et un taux annuel d'amortissement de 7½ p. 100, on peut dire qu'il en coûte environ 21 millions de dollars par année, en frais d'immobilisations, pour l'utilisation de ces ressources. En outre, il faut environ 12 millions de dollars pour payer les salaires. Sur un chiffre de 60 millions de dollars ajouté en valeur, nous compterions à peu près 27 millions de dollars comme apport de la main-d'œuvre de production. Ce chiffre dépasse un peu le montant global des salaires versés dans l'industrie.

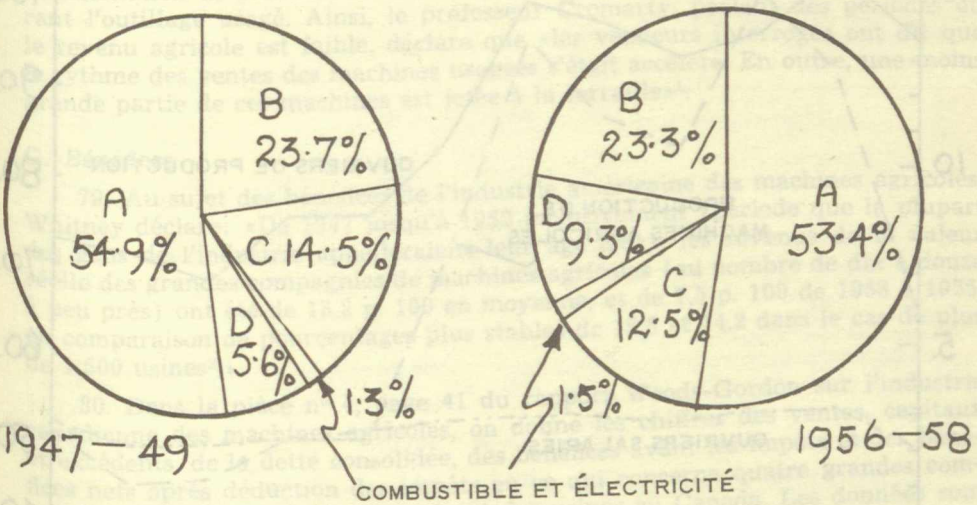
71. Le paragraphe précédent nous donne une idée bien générale de ce qui survient quand on veut calculer la productivité de la main-d'œuvre, dans cette industrie, en fonction du niveau actuel de production. Rien ne laisse croire que les chiffres, pris quantitativement, signifient réellement quelque chose. Mais ils nous aident à comprendre qu'il faut tenir compte des dépenses d'immobilisation et qu'il ne faut donc pas attribuer à la main-d'œuvre la part normalement attribuable aux capitaux. C'est ce qui se produit souvent lorsqu'on a recours à des mesures de productivité partielle.

72. Le graphique III présente des données faisant voir la répartition de la valeur brute de vente, dans l'industrie, entre les facteurs utilisés. Ces données sont présentées sous forme de moyenne triennale pour 1947 à 1949 et 1956 à 1958, ce qui supprime les écarts qui résulteraient du recours à des données annuelles. Ces données varient beaucoup d'une année à l'autre. Les seuls postes où il y a eu des différences marquées de ces parts, au cours de la période, sont ceux des salaires, des frais généraux et des bénéfices. Le premier élément a augmenté, tout probablement à cause de l'accroissement du nombre des ingénieurs et des techniciens employés dans l'industrie à mesure qu'elle s'orientait vers l'automatisation et qu'elle étendait ses programmes de recherche. En outre, note M. Kendrick, l'automatisation suppose la substitution de surveillants et d'administrateurs salariés aux ouvriers de production. L'autre catégorie, les frais généraux (taxes, intérêts, dépréciation, etc.) et les bénéfices ont diminué comme partie du rendement brut de l'industrie durant la période.

73. Depuis 1947, la production de l'industrie a fléchi de façon très marquée; ces dernières années, cette production a été d'environ la moitié de celle de 1949. Le graphique IV nous en donne une idée. Durant la même période, comme on l'a constaté, le nombre des ouvriers de production a baissé de 40 p. 100, et celui des ouvriers salariés, de 17 p. 100.

74. Enfin, pour parler de la productivité de la main-d'œuvre, comme nous l'avons déjà signalé (p. 17), la productivité au sein de l'industrie canadienne des machines agricoles a été établie, par la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, à 32 p. 100 de moins que celle de la main-d'œuvre dans l'industrie américaine. Voilà qui fait plus que compenser l'écart de 27 p. 100 en faveur des ouvriers américains en ce qui concerne les salaires. Il semblerait que l'industrie canadienne n'a pas été aussi prompte que l'industrie américaine à moderniser ses usines. Il serait de toute première importance, semble-t-il, que la productivité de la main-d'œuvre s'accroisse si l'industrie canadienne veut conserver, voire même accroître ses ventes de machines agricoles sur le marché américain.

GRAPHIQUE III: INDUSTRIE DES MACHINES AGRICOLES, RÉPARTITION DU RENDEMENT, 1947 À 1949 ET 1956 À 1958



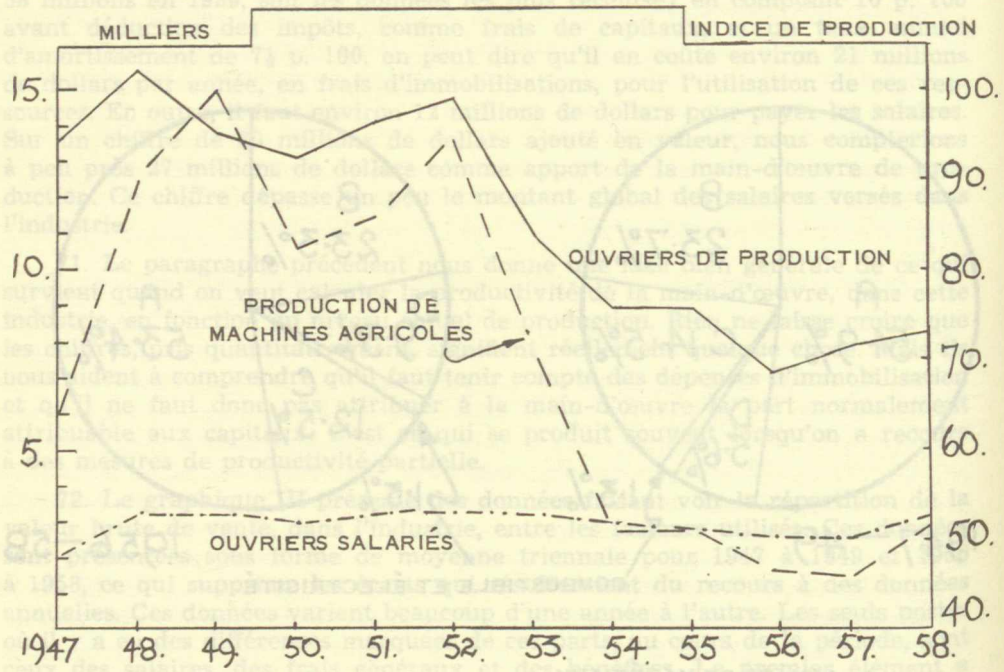
A. ACHATS DE MATÉRIAUX
B. SALAIRES
C. FRAIS GÉNÉRAUX ET BÉNÉFICES
D. TRAITEMENTS

F. *Mise en marché et distribution*

75. Quand vient le temps d'analyser un des aspects les plus importants de la production et des ventes de machines agricoles, nous n'avons presque pas de données. Nous parlons, évidemment, de la mise en marché et de la distribution au sein de l'industrie. Vu l'intérêt que suscite ce sujet, votre Comité ferait peut-être bien de songer à recommander au Bureau fédéral de la statistique de colliger des renseignements là-dessus.

76. Un des principaux changements à survenir durant et après la guerre, c'est qu'au lieu de confier les ventes à une agence ou à un consignataire, on les confie à un vendeur. Par suite de ce changement, le nombre des établissements de ventes au détail a été réduit très sensiblement mais les services rendus par le vendeur ont augmenté en proportion. C'est particulièrement vrai dans le cas du nombre de pièces détachées gardées en magasin par les vendeurs et de l'aménagement d'installations de service de réparation complète. Cela

GRAPHIQUE IV: INDUSTRIE CANADIENNE DES MACHINES AGRICOLES, VOLUME PHYSIQUE DE PRODUCTION ET NOMBRES D'OUVRIERS
1947 À 1958



veut dire, évidemment, que les concessions de vente de machines agricoles sont devenues des entreprises demandant beaucoup de capitaux.

77. Les seuls renseignements publics sur les frais de distribution, que connaisse l'auteur de ces lignes, sont ceux qui ont été communiqués au Comité par la Fédération canadienne des vendeurs de machines agricoles. Cette association a déclaré que le profit brut du vendeur de machines agricoles est de 18.67 p. 100 (p. 19 du mémoire). On manque de précisions là-dessus et il semble que ce chiffre peut fort bien ne pas comprendre les dépenses de fret payées par le vendeur. Dans ce cas, il y aurait lieu de croire que la majoration globale du distributeur serait d'environ 25 p. 100.

78. Toutefois, ces majorations brutes représentent généralement l'écart entre le prix de revient, à l'usine, et le prix de détail suggéré. On sait très bien qu'en raison de remises au comptant, du renchérissement artificiel de la valeur des reprises, et d'autres méthodes de détermination des prix, on n'obtient pas, dans le marché d'acheteurs d'aujourd'hui, ces marges de vente telles que calculées plus haut. Dans cette mesure, l'indice du Bureau fédéral de la statistique, qui accuse une augmentation de 101 p. 100 du prix des machines agricoles depuis 1947, ne correspond pas tout à fait à la réalité, puisque cet indice est calculé à partir de données fournies par les fabricants, au lieu de refléter les transactions réelles. Le département de l'Agriculture des États-Unis obtient ses

données des vendeurs afin d'établir les séries de prix au détail. Dans ce pays, les prix au détail ont augmenté de 21 p. 100 de 1952 à 1959; au Canada, l'augmentation correspondante est de 27 p. 100. On peut dire que les augmentations réelles de prix que les cultivateurs ont payés durant cette période, au Canada, sont à peu près comparables à celles qui ont eu cours aux États-Unis. Au Canada, les données tendent à surfaire les augmentations réelles de prix payés, en ce que la valeur des reprises a augmenté à mesure que les prix des machines agricoles tendaient, eux aussi, à monter. Ainsi donc, le montant que doit débourser un cultivateur afin d'acheter une nouvelle machine n'a pas augmenté autant que le laisse croire l'indice. Les cultivateurs parent également à cette augmentation de prix des machines agricoles en remettant en état et en réparant l'outillage usagé. Ainsi, le professeur Cromarty, parlant des périodes où le revenu agricole est faible, déclare que «les vendeurs interrogés ont dit que le rythme des ventes des machines usagées s'était accéléré. En outre, une moins grande partie de ces machines est jetée à la ferraille»[1].

G. *Bénéfices*

79. Au sujet des bénéfices de l'industrie américaine des machines agricoles, Whitney déclare: «De 1947 jusqu'à 1952 inclusivement (période que la plupart des gens de l'industrie appelleraient leur âge d'or), les revenus de la valeur réelle des grandes compagnies de machines agricoles (au nombre de dix à douze à peu près) ont été de 13.2 p. 100 en moyenne, et de 7.5 p. 100 de 1953 à 1955, en comparaison de pourcentages plus stables de 15.5 et 14.2 dans le cas de plus de 1,500 usines[2].»

80. Dans la pièce nº 4, page 41 du rapport Woods-Gordon sur l'industrie canadienne des machines agricoles, on donne les chiffres des ventes, capitaux et excédents, de la dette consolidée, des bénéfices avant les impôts et des bénéfices nets après déduction des impôts en ce qui concerne quatre grandes compagnies de machines agricoles qui ont des usines au Canada. Les données sont consolidées pour toutes les opérations de ces compagnies et ne mentionnent pas les transactions des sociétés canadiennes seules. Ces données couvrent les années choisies de 1939 à 1955. Le tableau IV met à jour les données financières qui figurent dans le rapport Woods-Gordon. Il est regrettable que des données comparables ne soient pas disponibles pour chaque année depuis 1947. Toutefois, les calculs faits pour le rapport Woods-Gordon ont été adoptés aux besoins de cette commission, et ce serait demander aux compagnies de dépenser plus de temps qu'elles n'en peuvent disposer que d'exiger qu'elles dressent une série continue. Comme on pourra le constater d'après les données qui figurent dans ces tableaux, tandis que les ventes, exprimées en dollars, ont généralement augmenté durant la période écoulée depuis 1954, les bénéfices ont fluctué. Il convient de noter en outre que l'essor prononcé des ventes de *Massey-Ferguson*, durant la même période, est largement attribuable à l'expansion des transactions en dehors de l'Amérique du Nord.

81. Peut-être obtient-on une optique plus utile des bénéfices quand on compare cette industrie à d'autres industries secondaires du Canada. Le Bureau fédéral de la statistique présente une telle série de données dans la *Revue statistique canadienne*. Ces données sont résumées dans le graphique V. La ligne supérieure de ce graphique indique, en dollars, les profits de toutes les industries secondaires au Canada, après déduction des impôts, tandis que la ligne inférieure reflète les bénéfices nets consolidés des quatre compagnies étudiées ici. L'interprétation de ce graphique peut se faire sans observations particulières.

[1] Cromarty, *op. cit.*, p. 35-36.
[2] Whitney, *op. cit.*, p. 254.

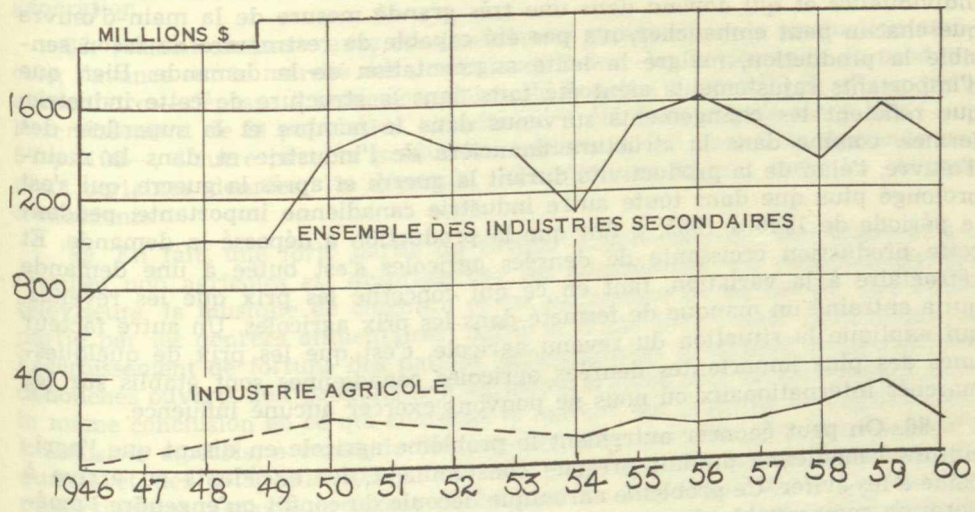
TABLEAU IV

SOMMAIRE DES PLACEMENTS DE CAPITAUX ET DES REVENUS DES PRINCIPALES COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES QUI EXPLOITENT DES USINES AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

(En milliers de dollars)

Compagnies	Année	Ventes	Capitaux et excédents	Dette consolidée	Bénéfices avant les impôts	Bénéfices nets après les impôts
		$	$	$	$	$
INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY—						
Transactions aux États-Unis et à l'étranger	1939	—	331,342	—	9,536	7,953
	1946	—	491,151	—	28,838	22,326
	1950	942,601	614,551	—	115,215	66,715
	1954	994,074	715,504	100,000	62,354	36,304
	1955	1,165,785	743,955	100,000	102,251	55,501
	1956	1,563,678	913,795	135,360	121,146	62,519
	1957	1,531,811	937,259	140,486	111,239	56,930
	1958	1,428,636	950,136	136,955	95,202	46,343
	1959	1,725,668	999,583	140,695	170,096	84,300
	1960	1,683,350	1,021,198	144,024	112,684	53,718
DEERE & COMPANY INC.—						
Transactions aux États-Unis et à l'étranger	1939	—	84,398	—	9,753	7,627
	1946	—	129,368	19,500	18,029	9,566
	1950	307,749	193,397	19,500	76,757	42,757
	1954	295,586	306,444	67,100	41,120	20,620
	1955	339,576	319,220	66,114	57,036	28,336
	1956	313,572	327,068	65,476	33,358	20,058
	1957	388,146	341,865	64,695	62,182	28,682
	1958	472,613	313,985	117,120	94,568	42,068
	1959	551,110	349,036	114,995	101,951	48,451
	1960	478,340	352,987	113,451	31,753	17,753
MASSEY-FERGUSON LIMITED—						
Transactions de par tout le monde	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
COCKSHUTT FARM EQUIPMENT—						
Transactions au Canada et aux États-Unis	1939	—	7,886	—	70	57
	1946	—	8,637	—	503	362
	1950	40,000	17,666	4,625	5,510	2,033
	1954	30,666	23,226	10,437	(−3,102)	(−1,920)
	1955	32,230	23,102	9,879	(−320)	(−599)
	1956	34,268	18,997	9,076	973	630
	1957	34,302	19,312	8,341	584	294
	1958	38,182	19,337	8,672	317	137
	1959	38,720	21,207	7,915	2,103	1,813
	1960	38,790	22,639	7,107	1,336	1,300

GRAPHIQUE V: BÉNÉFICES AVANT DÉDUCTION DES IMPÔTS, INDUSTRIE CANADIENNE DE FABRICATION ET QUATRE COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES 1946 – 1960



IV. MACHINISME AGRICOLE DANS L'AGRICULTURE CANADIENNE

A. *Intensification de la demande et production agricole*

82. On ne peut arriver à comprendre le rôle du machinisme agricole dans l'économie agricole canadienne que si l'on a quelque notion générale de l'économie agricole du Canada et particulièrement des difficultés auxquelles l'industrie a dû faire face durant les années d'après guerre.

83. L'origine du problème que suscitent les faibles revenus dans l'agriculture canadienne provient, dans une très grande mesure, du fait que la demande de produits agricoles s'est accrue lentement depuis une ou deux décennies. Un des éléments qui ont fait ressentir le plus ses effets dans l'économie est la croissance exceptionnelle de l'ensemble des revenus sur le plan national. Ce qui sert de mesure, ce sont les revenus dont disposent les ménagères et les consommateurs, dont le montant est passé de 5,555 millions de dollars en 1941, à 11,849 millions de dollars en 1960. Calculées par personne, les augmentations du revenu sont passées de $438 en 1941, à $881 en 1949, pour monter à $1,408 en 1960.

84. Bien que cette augmentation phénoménale de revenu ait été des plus avantageuse pour presque toutes les industries de l'économie canadienne, elle a peu aidé à l'agriculture. Il a été prouvé bien souvent que chaque fois que le revenu à dépenser augmente d'un pourcent, les dépenses pour l'alimentation, calculées au prix payé à la ferme, n'ont augmenté que de 0.2 p. 100. Cette influence de l'augmentation lente de la demande a été placée dans une optique très claire par le professeur T. W. Schultz, de l'université de Chicago; il a déclaré que si la demande de produits agricoles, pour la période de 1940 à 1955, avait augmenté à 50 p. 100 seulement du rythme de l'accroissement de la

demande pour les produits non alimentaires, il n'y aurait pas d'excédents aux États-Unis de nos jours, et le revenu des agriculteurs se compareraient bien plus à celui qu'obtiennent les travailleurs qui occupent des emplois non agricoles[1].

85. La structure même de l'industrie agricole accentue fortement les effets de la lente augmentation de la demande de produits agricoles. On veut dire par là que cette industrie, qui compte plusieurs centaines de milliers d'unités individuelles et qui dépend dans une très grande mesure de la main-d'œuvre que chacun peut embaucher, n'a pas été capable de restreindre de façon sensible la production, malgré la lente augmentation de la demande. Bien que d'importants rajustements aient été faits dans la structure de cette industrie, que reflètent les changements survenus dans le nombre et la superficie des fermes, comme dans la structure financière de l'industrie et dans la main-d'œuvre, l'élan de la productivité durant la guerre et après la guerre, qui s'est prolongé plus que dans toute autre industrie canadienne importante, pendant la période de 1945 à 1955, a fait que la production a dépassé la demande. Et cette production croissante de denrées agricoles s'est butée à une demande réfractaire à la variation, tant en ce qui concerne les prix que les revenus, qui a entraîné un manque de fermeté dans les prix agricoles. Un autre facteur qui explique la situation du revenu agricole, c'est que les prix de quelques-unes des plus importantes denrées agricoles canadiennes sont établis sur les marchés internationaux où nous ne pouvons exercer aucune influence.

86. On peut énoncer autrement le problème agricole en disant que l'agriculture canadienne produit presque constamment des excédents ou arrive à peine à les éviter. Ce problème chronique découle du conflit qu'engendre l'amélioration remarquable des techniques agricoles et la lente augmentation de la demande de denrées agricoles. Depuis la période d'avant guerre, de 1935 à 1939, la production agricole a augmenté presque de moitié. Mais cette augmentation s'est accompagnée d'une réduction de la main-d'œuvre agricole d'environ 40 p. 100. On a accru la production sans même augmenter la superficie des fermes, ou à peu près pas. On a une idée frappante de cette amélioration des techniques quand on sait que chaque ouvrier agricole a à sa disposition, aujourd'hui, à peu près trois fois plus de machines agricoles qu'il n'en avait il y a vingt ans, et encore des machines bien supérieures.

87. Mais le perfectionnement des machines agricoles n'est qu'un aspect de l'évolution technique. Parmi ces progrès marqués, on peut signaler l'adoption de blés qui peuvent résister à la rouille et l'adaptation à notre climat septentrional tempéré de riches récoltes de foin et de riches pâturages. Grâce à de nouvelles espèces hybrides et à de nouvelles machines, on a pu adapter la production commerciale de graines de maïs à certaines parties du Canada. Tout en faisant ces progrès, on a grandement accru les connaissances sur la valeur des engrais chimiques et l'on a perfectionné à un très haut point les produits chimiques permettant de faire la lutte aux mauvaises herbes, aux insectes nuisibles et aux maladies des plantes. Pris dans leur ensemble, ces perfectionnements ont plus que doubler la production réelle par ouvrier depuis 20 ans, une réussite qu'on ne retrouve dans aucun autre secteur important de l'industrie canadienne. Des travaux de recherche de la Commission Gordon révèlent que, dans l'agriculture, la production par ouvrier, calculée selon la valeur réelle de productivité, a augmenté de 80 p. 100 durant la période de 1945 à 1955. Durant la même période, les gains de l'industrie non agricole sont d'environ 20 p. 100[2]. En ce qui concerne les États-Unis, la production de céréales

[1] *Ligne à suivre en matière d'agriculture commerciale*, Congrès américain, comité conjoint de l'économique, 1957, pp. 4 et 5.

[2] Wood, Wm. et Scott, A., *Production, main-d'œuvre et capitaux dans l'économie canadienne*, Ottawa, Imprimeur de la reine, 1958, Appendice F, ch. V.

alimentaires, par heure-homme, a plus que triplé depuis la période de 1935 à 1939, et doublé depuis 1947[1]. On peut dire qu'au Canada, la productivité a fait des gains à peu près proportionnels. Ces changements rapides, accompagnés d'une baisse marquée de l'effectif ouvrier, nous portent à croire que loin d'être une industrie qui manque de souplesse et qui est peu susceptible de changer, l'agriculture se prête à de rapides fluctuations en ce qui concerne la production. Cette caractéristique demeure et elle sera très importante durant la prochaine génération.

88. Faisant contraste avec ces ajustements rapides dans la production agricole, l'avance sur le marché des produits agricoles—ou la demande de produits alimentaires—dépasse à peine le nombre de bouches à nourrir. Si, d'une part, l'accroissement de la population canadienne a été forte depuis vingt ans—soit 57 p. 100—, d'autre part, la production agricole a fait face à la demande ou, pour certaines denrées, l'a dépassée. Résultats: excédents réels ou menace d'excédents.

89. En fait, une forte partie du revenu supplémentaire que touchent les familles non agricoles est absorbée par les automobiles, les congélateurs, les téléviseurs, la musique de chambre et les excursions de pêche—et une faible partie par les denrées alimentaires. Ainsi, si d'une part l'essor économique et l'accroissement de fortune des nations industrialisées favorisent hautement les débouchés ouverts aux produits non agricoles, d'autre part on ne pourrait tirer la même conclusion en ce qui concerne le marché des produits de l'agriculture. L'industrie agricole, à cause de ces facteurs, s'est orientée vers une meilleure qualité et des prix plus élevés. Les répercussions, sur nos exportations, du protectionisme agricole croissant de la part du Royaume-Uni et de l'Europe occidentale, et les exportations à sacrifice que le gouvernement des États-Unis pratique pour ses excédents de produits agricoles, expliquent, avec la lenteur qui marque le relèvement de la demande sur le marché national, la faible amélioration des revenus pour notre classe agricole.

90. Les cultivateurs ont non seulement à faire face à des marchés dont l'expansion est lente par suite du changement séculaire des revenus mais encore au manque d'élasticité de réaction devant le changement des prix. L'élasticité des prix à la ferme, en ce qui a trait aux produits agricoles, est généralement faible. La faiblesse d'élasticité signifie qu'une variation modérée de la production provoque une oscillation sensible des prix. Ce facteur influe considérablement sur l'instabilité ou fluctuation capricieuse des cours agricoles. Il explique aussi la nécessité de vendre à vil prix les grandes récoltes coïncidant avec une demande sans élasticité. Au Canada, le même facteur a plus que tout autre porté le gouvernement à intervenir dans l'organisation des marchés agricoles.

B. *Établissement des prix agricoles*

91. Il faut se demander si le marché libre peut être une solution satisfaisante au problème de la rapidité de la production ou des changements techniques qui font pression sur une demande lente à s'accroître. Nous devons répondre par la négative. Telle est la conclusion que MM. John Brewster et Howard Parsons, du département de l'Agriculture des États-Unis, ont tirée d'une étude qui fait autorité[2]. Le marché libre suppose un rajustement rapide entre les facteurs de production et la production, soit le renvoi de la main-d'œuvre, la fermeture d'un établissement et l'alimentation de la demande avec les stocks en main.

[1] *Évolution de la production et de l'efficacité agricoles*, Bulletin statistique n° 233 du Département de l'Agriculture des États-Unis, 1960, pp. 42-43.

[2] «Can Prices Allocate Resources in American Agriculture», dans *Journal of Farm Economics*, xxviii, 1946, pages 938 à 960.

92. Malgré la grande mobilité (vers l'extérieur) de la main-d'œuvre agricole et le vaste changement apporté dans la structure financière de l'industrie, les prix des denrées agricoles n'ont pu apporter aux employés ni aux capitaux engagés des revenus comparables à ceux que leur promettaient d'autres industries. Il n'est pas possible non plus, (1) vu la nature de l'organisation économique de l'industrie (un demi million d'unités de production utilisant dans une très grande proportion des travailleurs indépendants), et (2) vu les procédés biologiques que comporte la production agricole et qui mettent parfois des années à se matérialiser,—d'amener la production à enregistrer des réactions aux fluctuations de la demande. Lord Keynes, après s'être demandé si le marché privé pouvait réussir à établir les prix des produits bruts, répond que ledit marché abhorre tellement les excédents, qu'il détruirait impitoyablement la structure des prix plutôt que d'en admettre.[1]

93. Résumons-nous par une conclusion qui nous semble inéluctable: Le mode d'établissement des prix du marché libre ne promet aucunement ni au travail ni au capital de l'agriculture un revenu aussi avantageux que celui qui dérive des mêmes sources dans les autres industries. Les raisons indiquées sont les suivantes: (1) des améliorations techniques nombreuses qui sont loin d'avoir pris fin; (2) et la lenteur de la croissance de la demande. Pour assurer un revenu aussi avantageux aux facteurs de production dans l'industrie agricole, il faudrait pousser à un tel point la migration des gens sur les terres et pratiquer sur une si vaste échelle l'abandon de la terre elle-même qu'il deviendrait à peine possible d'en mesurer les conséquences non économiques.

C. *Revenu financier de l'agriculture*

94. Le revenu financier de la classe agricole, qui a rarement dépassé les deux tiers du revenu de la classe ouvrière des autres industries, est en baisse depuis dix ans. Par tête, il s'établit actuellement à environ 40 p. 100 de celui de l'ouvrier industriel. C'est une situation qui s'affirme intolérable pour la classe agricole et nettement inférieure, en règle générale, aux normes de vie au Canada. Elle a aussi atteint un point où les misères qui en découlent pour de nombreuses familles agricoles devraient semer l'inquiétude sur le plan national.

95. Toujours depuis 1947, comme l'indique le tableau V, la classe agricole a dû faire face à une hausse sensible et presque continuelle du coût des biens et des services qui servent à la production, ainsi que des prix qu'elle doit payer à la consommation. D'autre part, les prix agricoles n'ont aucunement réagi devant les conditions fébriles de l'après-guerre. Le revenu agricole net a été généralement à la baisse, surtout si on le mesure en termes réels.

96. Le dilemme du prix de revient qui fait tant parler présente à peu près les deux termes suivants: Les prix agricoles ont fléchi d'environ 5 p. 100 depuis 1949, tandis que le coût des exploitations agricoles a enregistré une hausse de plus d'un tiers. Les répercussions de la hausse croissante du coût des exploitations agricoles sont devenues plus profondes à mesure que l'achat des éléments de production a gagné relativement plus d'importance dans l'industrie de l'agriculture. On estime que ces achats sont passés de moins de 30 p. 100 à plus de 50 p. 100 des coûts globaux, de 1940 à 1960. Cette augmentation, de même que la détérioration de la relation entre le coût et le prix de vente, s'est fait sentir sur les revenus agricoles depuis dix ans.

---

[1] «The Policy of Government Storage», dans *Economical Journal*, 48: 191, pages 451 et 452.

97. Les conditions des ouvriers de l'économie non agricole, si on les compare à celles que l'on a attribuées à l'agriculture, sont généralement des plus satisfaisantes. Les salaires, par ouvrier, comme l'indique le tableau VI, ont augmenté de 104 p. 100, et de 28 p. 100 en termes réels. Pendant que l'industrie agricole perdait le tiers de ses effectifs de main-d'œuvre au cours de la décennie, le nombre des ouvriers des industries non agricoles augmentait de 33 p. 100.

TABLEAU V

PRIX AGRICOLES, COUTS AGRICOLES ET COMPARAISON DES REVENUS, CANADA, 1947-1960

Année	Prix agricoles, 1949=100	Coûts agricoles, 1949=100	Indice à la consommation 1949=100	Revenu agricole net, courant (millions de dollars)	Revenu agricole net, constant 1949 (millions de dollars)	Effectif de main-d'oeuvre agricole (milliers)		Revenu agricole net par travailleur non payé, courant $*	Revenu agricole net par travailleur non-payé, constant 1949 $*
						Payée	Non payée		
1947	84	77	85	1,130	1,333	120	1,005	866	1,019
1948	100	90	97	1,554	1,602	133	967	1,302	1,342
1949	100	100	100	1,416	1,416	143	939	1,167	1,167
1950	102	103	103	1,220	1,185	111	912	950	922
1951	116	113	114	1,937	1,704	100	843	1,796	1,575
1952	107	119	116	1,919	1,648	111	784	1,915	1,651
1953	98	118	116	1,644	1,424	113	750	1,623	1,399
1954	93	116	116	1,025	882	121	763	789	680
1955	91	117	116	1,290	1,108	106	719	1,195	1,030
1956	90	121	118	1,458	1,234	102	679	1,508	1,278
1957	92	125	112	1,058	867	96	655	940	839
1958	95	127	125	1,353	1,082	97	628	1,404	1,123
1959	94**	132	126	1,206***	957***	109	594	1,200***	952***
1960	94**	135	126	1,352***	1,066***	110	579	1,480***	1,175***

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique.

* Revenu par travailleur de famille, non payé, des effectifs de main-d'oeuvre agricole, déduction faite d'un intérêt de 5 p. 100 sur les placements qu'il possède.

** Chiffres préliminaires.

*** Sera ajusté à la hausse par paiements de la C. C. du B.

98. Les comparaisons de cette sorte prêtent le flanc à la critique, parce qu'elles tendent à exagérer la situation en ce qui concerne le revenu agricole réel. Par exemple, le cultivateur ne perd généralement ni temps ni argent pour se rendre à son travail ou pour en revenir. Les produits agricoles qui sont consommés à la maison sont évalués aux prix de la ferme et ne comportent aucuns frais de mise sur le marché. D'autre part, il se peut que tout cela soit sousestimé. Les frais de logement sont plus bas. L'indépendance du cultivateur et des membres de sa famille, qui travaillent pour eux-mêmes, ajoute au revenu réel. On évalue parfois ces facteurs, bien arbitrairement, à 15 ou 20 p. 100 du revenu agricole. Au demeurant, même en donnant une généreuse interprétation à ces avantages, le revenu agricole n'en reste pas moins bien inférieur à celui de l'ouvrier de la ville.

99. On peut bien se demander comment peut subsister une famille agricole avec un revenu si inférieur. Voici, en partie, la réponse: Cette famille mange son capital. Dans le calcul du revenu du travail et du capital dans l'industrie agricole, au tableau V, on a déduit l'intérêt sur le capital engagé. Cette déduction s'établit à environ $700 par ouvrier agricole. Si ce produit peut servir et, de fait, fréquemment sert au soutien de la famille agricole, ce n'est certainement pas un revenu du travail. La réponse est, en partie, la suivante: La famille vit du produit du travail irrégulier exécuté hors de la ferme: travail dans la forêt, à la pêche, sur les routes et dans les autres services publics, sur la construction et dans les usines. Les compilations de ces revenus font encore défaut, mais on sait qu'ils ont une importance de plus en plus grande, principalement au Canada central et dans les provinces Maritimes. Ces revenus peuvent s'élever jusqu'à un quart ou même un tiers des revenus agricoles nets. Aux États-Unis ces sources produisent environ la moitié de ces revenus.

TABLEAU VI

COMPARAISON DES REVENUS: SECTEUR NON AGRICOLE, CANADA, 1947 à 1960

Année	Gages et salaires, courants (millions de dollars)	Gages et salaires constants, 1949 (millions de dollars)	Effectifs, main-d'œuvre non agricole (milliers)	Gages et salaires, par ouvrier, courants (en dollars)	Gages et salaires par ouvrier, constant, 1949 (en dollars)
1947	6,268	7,392	3,687	1,700	2,004
1948	7,282	7,507	3,764	1,935	1,995
1949	7,865	7,865	3,846	2,050	2,050
1950	8,484	8,244	3,979	2,132	2,072
1951	9,943	8,744	4,178	2,380	2,093
1952	11,034	9,471	4,304	2,564	2,201
1953	11,936	10,334	4,401	2,712	2,348
1954	12,269	10,558	4,380	2,801	2,406
1955	13,062	11,212	4,560	2,864	2,460
1956	14,714	12,459	4,826	3,049	2,582
1957	15,822	13,029	5,002	3,163	2,595
1958	16,254	12,993	5,010	3,244	2,593
1959	17,533	13,860	5,164	3,395	2,684
1960	18,329	13,577	5,280	3,471	2,571

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique.

100. Dans l'après-guerre, ce sont les provinces des Prairies et les provinces Maritimes qui ont vu décroître le plus les revenus. Dans les Prairies, le phénomène s'explique par le profond fléchissement des prix des céréales et par la difficulté à vendre les céréales déjà produites. Dans les Maritimes, il s'explique par des complications dans la vente des grandes récoltes écoulées au comptant, comme les pommes et les pommes de terre, dont les cours obéissent à des fluctuations capricieuses et dont la consommation, par habitant, va généralement déclinant. La région, et c'est là un autre facteur important, est lente à accroître sa population et à hausser ses revenus. Bien que le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique, accusent, au point de vue modifications dans les revenus depuis la fin de la guerre, des conditions plus favorables que celles des régions déjà étudiées, la situation des cultivateurs, dans ces provinces, laisse grandement à désirer. Toutefois, le revenu agricole net, traduit en dollars, s'y est maintenu plus près des niveaux établis en 1949. Mais ce même revenu, exprimé en termes réels, a baissé d'environ 20 p. 100.

D. *La structure agricole*

101. Dans l'industrie agricole comme dans toutes les autres industries, les facteurs de production sont dans une certaine mesure assujétis à des substitutions. Ainsi, pour mesurer le rôle que jouent les machines dans l'économie agricole du Canada, il faut examiner les grands facteurs qui régissent cette industrie. Les tableaux VII et VIII renferment les données qui permettent de faire cette analyse pour les années qui suivent 1941. On constatera que pour cette période de 18 ans, le nombre des domaines agricoles a diminué de 17.8 p. 100, la principale diminution se trouvant dans les provinces Maritimes. Dans une seule province, la Colombie-Britannique, le nombre des domaines agricoles a augmenté pendant cette période de 18 ans, et même dans cette région le nombre des domaines agricoles tend à diminuer depuis 1951.

102. Aucuns renseignements disponibles ne permettent d'établir la distribution des domaines du point de vue capital; nous n'avons que des données

globales, sur ce point, pour chaque province. Ces précieux renseignements remontent maintenant jusqu'à 1941. Ces renseignements, les résultats du dénombrement et des estimations font conclure à une augmentation dans le capital total des fermes du Canada; elle a été de 167 p. 100, de 1941 à 1959. On en conclut aussi à une augmentation du capital investi dans chaque ferme: 225 p. 100, de 1941 à 1959. Pour une bonne partie, cette augmentation n'est pas exprimée en termes réels puisque, au cours de la même période, les niveaux des prix ont doublé.

103. En Colombie-Britannique, province qui a enregistré la plus forte augmentation de capital au cours de la période, le phénomène s'associe en partie à une augmentation de 9.5 p. 100 dans le nombre des domaines agricoles. L'Ontario et la région des Prairies ont enregistré la plus forte capitalisation par domaine. Dans le Québec et les provinces Maritimes, les augmentations demeurent en deçà de la moyenne nationale. Dans les provinces Maritimes, le fléchissement relatif de l'agriculture dérive d'une façon frappante des données sur les placements de capitaux.

104. En ce qui concerne les investissements dans les machines agricoles, que nous identifions généralement avec les progrès accomplis dans l'agriculture moderne, les investissements par ferme ont plus que triplé, dans toutes les régions, de 1941 à 1959. Vu les développements d'ordre technologique dans l'agriculture, on convient qu'il faudrait des placements allant jusqu'à $50,000 par ferme (selon le genre de ferme) pour que la famille agricole organisée puisse en tirer tous les avantages économiques possibles. Les renseignements nous font défaut pour établir la proportion des domaines qui y réussissent, mais nous pouvons conclure qu'une assez bonne proportion des domaines dans les Prairies, l'Ontario et la Colombie-Britannique y parviennent, ainsi que quelques-uns dans les provinces Maritimes et dans la province de Québec.

105. Le graphique VI présente quelques autres aspects de la structure agricole au Canada. La partie supérieure du graphique indique la relation qui existe entre la valeur des machines et de l'équipement agricoles d'une part et, d'autre part, le total de la capitalisation agricole pour la période débutant avec 1941. Ce graphique fait surtout ressortir l'accroissement rapide du total des valeurs de capital, de 1945 à 1951. On remarquera que l'accroissement des placements dans les machines agricoles n'y entre que pour bien peu. En fait, on assiste, au cours de la période, à une plus-value des terres.

106. L'accroissement rapide du taux de substitution des machines aux terres et à la main-d'œuvre agricole a apparemment pris fin avec l'année 1955. Depuis cette année-là, les placements réels dans les machines agricoles par acre de terre améliorée et par travailleur dans l'agriculture du Canada sont à la baisse. En d'autres termes, depuis cinq ou six ans le cultivateur canadien utilise moins de machines, par acre et par travailleur. Du point de vue économique, il faudrait en conclure que les placements ailleurs sont devenus plus avantageux. A tout événement, et nous y reviendrons plus tard, il y a abondance de signes du contraire. En fait, nous démontrons que c'est le contraire qui est vrai. Les renseignements qui précèdent indiquent que le revenu agricole en a réellement souffert au cours de la période. Rares sont les économistes ou les autres spécialistes en agriculture qui admettraient que la mécanisation agricole a terminé son cycle. Aussi devons-nous nous attendre à une reprise des investissements par acre et par travailleur suivant la hausse qui s'est si nettement affirmé jusqu'en 1955. C'est du moins ce qu'il faudrait conclure de

TABLEAU VII

CANADA ET RÉGIONS

CAPITAUX INVESTIS ET NOMBRE DES FERMES, 1941–1959

Poste et année	Provinces Maritimes	Québec	Ontario	Provinces des Prairies	Colombie-Britannique	Canada
Fermes (milliers)						
1941	69	145	167	275	22	678
1951	60	134	150	249	26	620
1956	53	123	141	232	25	573
1959*	49	118	138	227	24	557
p.c. de changement 1959 / 1941	−28.7	−18.4	−17.1	−17.2	9.5	−17.8
Capitaux (millions de dollars)						
1941	217	741	1,190	1,949	150	4,247
1951	398	1,400	2,546	4,705	409	9,459
1956	402	1,501	2,740	4,979	451	10,073
1959	450	1,693	3,301	5,371	535	11,351
p.c. de changement 1959 / 1941	107.6	128.4	177.3	175.7	255.7	167.2
Investissements machines agricoles (en millions de dollars)						
1941	28	85	150	318	15	596
1951	69	212	445	1,147	59	1,932
1956	84	260	560	1,224	66	2,193
1959	87	293	593	1,148	68	2,189
p.c. de changement 1959 / 1941	214.8	244.4	293.9	261.3	351.0	267.2
Investissements (bestiaux) (en millions de dollars)						
1941	31	112	204	253	21	621
1951	89	341	682	830	73	2,014
1956	62	257	430	619	55	1,423
1959	70	335	611	893	77	1,986
p.c. de changement 1959 / 1941	123.4	198.2	199.7	253.3	268.9	219.7
Investissements (terres et dépendances) (en millions de dollars)						
1941	158	543	836	1,378	114	3,030
1951	241	847	1,419	2,727	278	5,513
1956	256	984	1,750	3,136	330	6,457
1959	293	1,605	2,098	3,330	390	7,176
p.c. de changement 1959 / 1941	85.6	95.9	150.9	141.7	241.1	136.8

SOURCE: Renseignements officiels du Bureau fédéral de la statistique, excepté pour*, alors qu'il s'agit, pour le Canada, d'une estimation du ministère de l'Agriculture; estimations régionales, dans le présent cas, par l'auteur.

l'expérience américaine, où les placements, par acre et par travailleur, dans les machines agricoles, sont plus que deux fois plus importants que ceux du Canada. Les facteurs qui ont abouti à de pareils résultats aux États-Unis peuvent être considérés comme des forces latentes dans l'économie canadienne.

107. La relation qui existe entre les ventes de machines agricoles et les revenus agricoles a aussi son influence sur la structure de l'agriculture canadienne. Le graphique VII présente les données fondamentales pouvant servir à l'étude de cette relation. Le graphique montre que depuis quelques années les achats de machines agricoles représentent environ 7 p. 100 du revenu agricole en espèces et 17 p. 100 du revenu agricole net. Il est à noter que les achats

TABLEAU VIII

CANADA ET RÉGIONS, CAPITAUX INVESTIS PAR FERME, 1941–1959

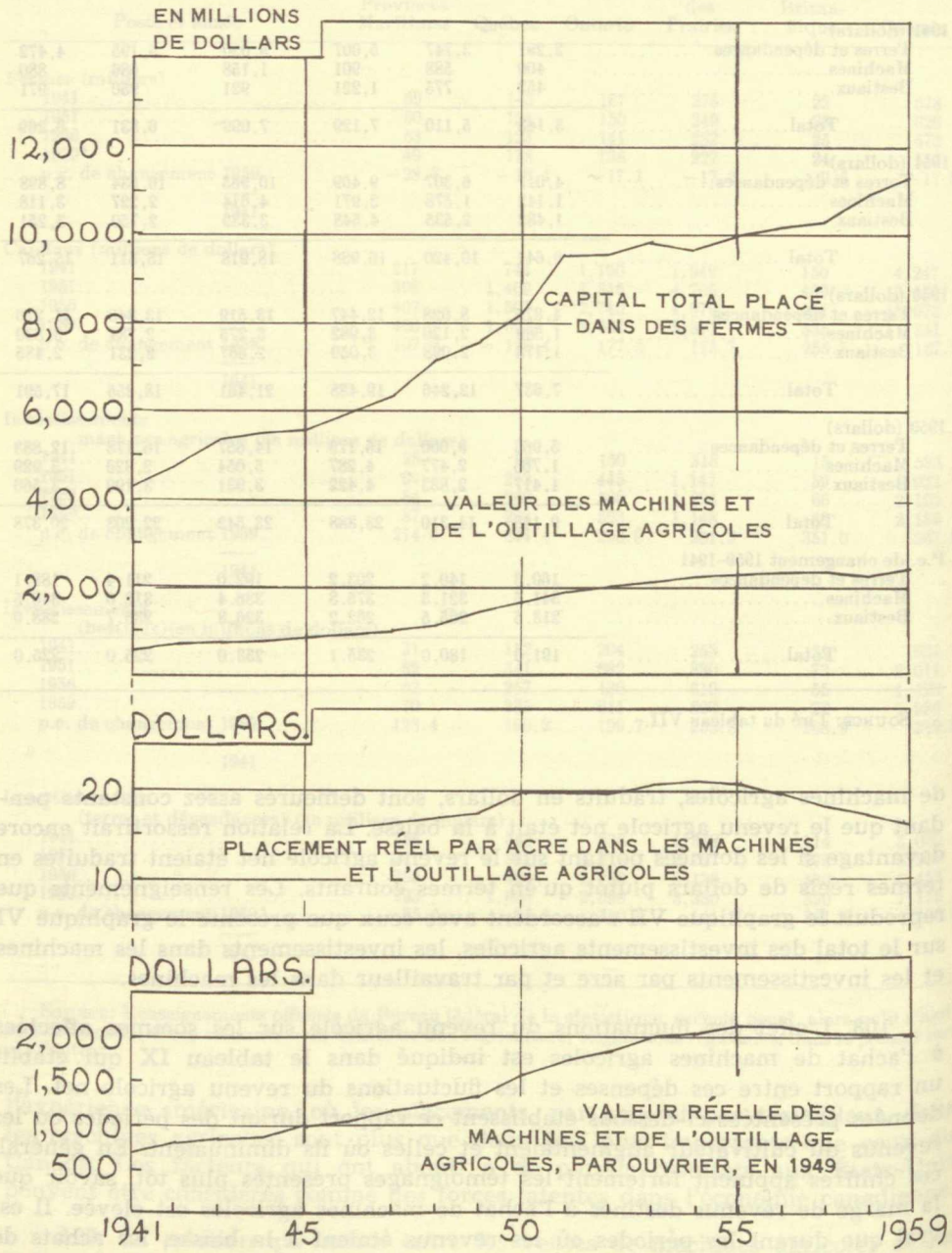
Poste et année	Provinces Maritimes	Québec	Ontario	Provinces des Prairies	Colombie-Britannique	Canada
1941 (dollars)						
Terres et dépendances	2,291	3,747	5,007	5,020	5,195	4,472
Machines	400	588	901	1,158	686	880
Bestiaux	452	775	1,221	921	950	971
Total	3,143	5,110	7,129	7,099	6,831	6,269
1951 (dollars)						
Terres et dépendances	4,017	6,307	9,469	10,965	10,534	8,898
Machines	1,142	1,578	2,971	4,614	2,227	3,118
Bestiaux	1,482	2,535	4,548	3,339	2,750	3,251
Total	6,641	10,420	16,988	18,918	15,511	15,267
1956 (dollars)						
Terres et dépendances	4,875	8,028	12,447	13,519	13,340	11,276
Machines	1,589	2,120	3,982	5,275	2,784	3,830
Bestiaux	1,173	2,098	3,059	2,667	2,231	2,485
Total	7,637	12,246	19,488	21,461	18,255	17,591
1959 (dollars)						
Terres et dépendances	5,963	9,000	15,179	14,657	16,178	12,883
Machines	1,766	2,477	4,287	5,054	2,826	3,929
Bestiaux	1,417	2,833	4,422	3,931	3,199	3,566
Total	9,146	14,310	23,888	23,642	22,203	20,378
P.c. de changement 1959–1941						
Terres et dépendances	160.3	140.2	203.2	192.0	211.4	188.1
Machines	341.5	321.3	375.8	336.4	312.0	346.5
Bestiaux	213.5	265.5	262.2	326.8	236.7	288.9
Total	191.0	180.0	235.1	233.0	225.0	225.0

SOURCE: Tiré du tableau VII.

de machines agricoles, traduits en dollars, sont demeurés assez constants pendant que le revenu agricole net était à la baisse. La relation ressortirait encore davantage si les données portant sur le revenu agricole net étaient traduites en termes réels de dollars plutôt qu'en termes courants. Les renseignements que reproduit le graphique VII s'accordent avec ceux que présente le graphique VI sur le total des investissements agricoles, les investissements dans les machines et les investissements par acre et par travailleur dans les machines.

108. L'effet des fluctuations du revenu agricole sur les sommes affectées à l'achat de machines agricoles est indiqué dans le tableau IX qui établit un rapport entre ces dépenses et les fluctuations du revenu agricole net. Les données présentées ci-dessous établissent ce rapport durant des périodes où les revenus du cultivateur augmentaient et celles où ils diminuaient. En général, ces chiffres appuient fortement les témoignages présentés plus tôt, savoir que la marge de revenus destinés à l'achat de machines agricoles est élevée. Il est vrai que durant les périodes où les revenus étaient à la baisse, les achats de machines agricoles ont, à deux reprises, accusé des augmentations; mais c'était pendant la guerre et les premières années de l'après-guerre. Dans un cas, il existait une pénurie aiguë de machines agricoles et, dans l'autre, une demande accrue de machines à laquelle on pouvait difficilement répondre.

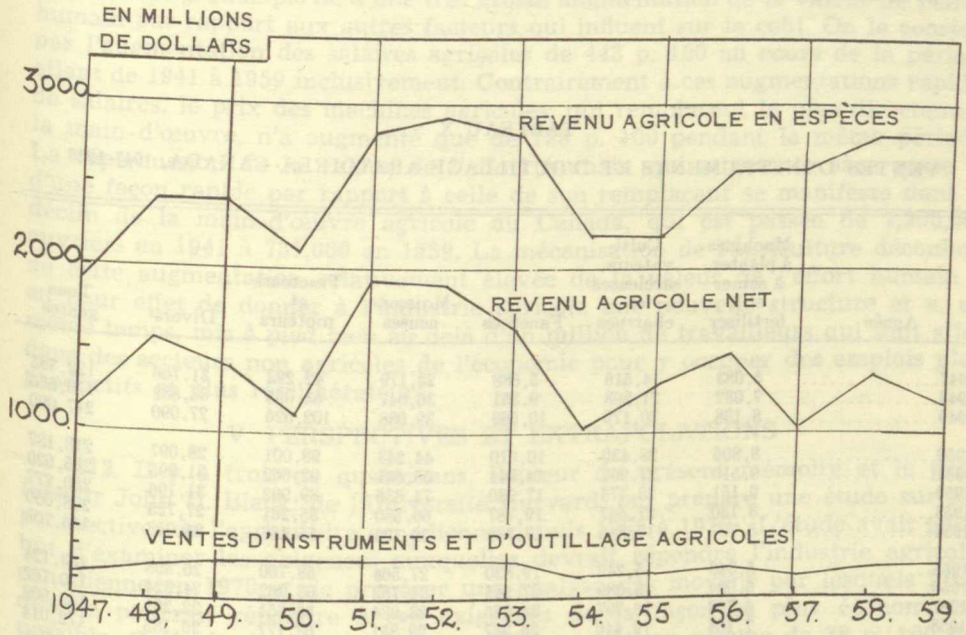
GRAPHIQUE VI: PLACEMENT DANS LES MACHINES ET L'OUTILLAGE AGRICOLES. CANADA
1941 – 1959



E. *Usage et productivité des machines agricoles*

109. Les achats de divers genres d'instruments et de machines aratoires pendant l'après-guerre témoignent de l'usage qu'on fait actuellement des machines agricoles dans les fermes canadiennes. Ces données figurent au tableau X, lequel démontre que c'est pour l'achat de tracteurs qu'on a le plus dépensé, et de loin; viennent ensuite les machines servant à la moisson, surtout des moissonneuses-batteuses; les machines à foin constituaient la seule autre catégorie importante de machines agricoles. L'ampleur prise par la mécanisation en agriculture ressort du recensement de 1956 d'après lequel il y avait 500,000 tracteurs dans 389,000 fermes au Canada. Le dernier chiffre donne généralement une idée de l'agriculture commerciale au Canada.

GRAPHIQUE VII: RAPPORT ENTRE LES REVENUS AGRICOLES ET LES VENTES DE MACHINES AGRICOLES, CANADA
1947 – 1959



110. La meilleure façon d'établir l'apport net de tout facteur de production consiste à déterminer la productivité résiduelle. Cette expression signifie le rendement net, après avoir acquitté les frais d'installation du service, du dernier dollar de dépenses affecté à l'acquisition et à l'utilisation de ce facteur. Avant de présenter des chiffres concernant la productivité résiduelle, il y a lieu de signaler la difficulté qu'il y a d'obtenir des données statistiques estimatives. Le plus éminent économiste qui a calculé la productivité résiduelle sur notre continent est le professeur Earl O. Heady, de l'Université de l'État de l'Iowa. Bien qu'il ait mené de nombreuses enquêtes sur la productivité résiduelle dans la plupart des États américains, il résume ses conclusions en déclarant que la

TABLEAU IX

RAPPORT ENTRE LES DÉPENSES FAITES À L'ÉGARD DE MACHINES AGRICOLES ET LE REVENU AGRICOLE NET EN PÉRIODE D'EXPANSION ET DE RESSERREMENT

Période	Revenu agricole net	Salaires des ouvriers engagés	Dépenses pour machines agricoles
D'expansion			
1945–1948	+79	+20	+165
1950–1952	+57	+19	+ 15
1943–1944	+44	+ 4	+ 87
1955–1956	+13	+ 7	+ 11
De resserrement			
1952–1955	−33	− 4	− 38
1956–1957	−28	+ 1	− 12
1944–1945	−24	+ 2	+ 17
1942–1943	−23	+ 8	− 41
1948–1950	−22	+10	+ 28

PROVENANCE: Données officielles du Bureau fédéral de la statistique.

TABLEAU X

VENTES D'INSTRUMENTS ET D'OUTILLAGE ARATOIRES, CANADA, 1947–1958

Année	Machines à planter, à semer et à fertiliser	Cultivateurs, sarcleuses et charrues	Faneuses	Moissonneuses	Tracteurs et moteurs	Divers[1]	Tous genres
1947	5,083	14,516	5,688	23,179	42,223	31,706	122,395
1948	7,032	21,298	9,351	36,047	63,065	33,882	170,666
1949	8,138	30,179	10,569	39,088	102,026	27,090	217,090
1950	8,806	28,430	10,610	44,243	98,001	28,097	218,187
1951	9,516	27,962	14,844	58,641	92,662	31,995	235,620
1952	9,151	28,373	17,230	74,336	89,992	31,196	250,277
1953	8,130	27,567	19,787	69,580	85,261	27,725	238,050
1954	5,707	17,845	17,730	26,195	55,168	24,058	146,703
1955	5,340	15,242	19,820	27,564	58,760	26,398	153,124
1956	6,094	15,089	27,245	34,753	63,262	24,324	170,767
1957	6,703	16,797	23,566	23,984	56,651	22,201	149,902
1958	7,104	19,446	26,257	29,851	63,171	26,185	172,014

PROVENANCE: *Ventes d'instruments et d'outillage aratoires.* Division de l'industrie et du commerce, Bureau fédéral de la statistique.

[1] La rubrique « Divers » comprend des machines pour préparer la récolte en vue du marché ou de la consommation domestique; pour vaporiser et saupoudrer les vergers et les jardins; charrettes, camions et traîneaux; les aqueducs, les pompes et les fosses septiques; les machines et outillage laitiers; l'outillage pour l'étable, le poulailler et autres instruments aratoires.

productivité résiduelle par dollar, des machines agricoles sur des fermes représentatives dans le Montana est de $2.13; dans le nord de l'Iowa, de 65c.; dans le sud de l'Iowa, de $1.28; et dans l'Alabama, de $1.07[1]. Quand un dollar donne un rendement supérieur et à ce qu'il en a coûté pour employer ce dollar de placement, on peut dire alors qu'il s'agit d'un placement très avantageux dans

[1] *Resource Returns, Productivity Coefficients in Selected Farming Areas of Iowa, Montana, and Alabama,* Bulletin de recherche de l'Université de l'État d'Iowa, 425, 1960, p. 345.

les cas précités. Des études faites au cours des ans sur la productivité résiduelle ont démontré que les placements dans les machines sont les plus profitables qu'on puisse faire. Toutefois, il faut bien dire que, selon de nombreuses études qui ont été faites, les placements dans les bestiaux et les aliments à bestiaux produisent même un rendement plus élevé, d'une façon générale. D'autre part, les placements dans la main-d'œuvre produisent généralement un faible rendement, tandis que les placements dans des terres et immeubles ont produit un rendement guère plus élevé que le taux courant d'intérêt, s'il est allé jusque-là. Cependant, la conclusion générale de ces données saute aux yeux—les placements dans les machines agricoles produisent un rendement bien supérieur au coût du placement. Dans ce sens, de telles dépenses représentent un placement très rentable. Il faut reconnaître, bien sûr, que nous appliquons des données américaines au Canada, où la situation est très différente en ce qui concerne les revenus et les dépenses agricoles. Néanmoins, d'après des études faites sur l'exploitation des fermes, on peut en conclure que, dans la plupart des cas, des placements plus importants dans les machines agricoles augmenteraient le revenu net.

111. De toutes ces études, il ressort que la mécanisation en agriculture provient en grande partie d'une très grosse augmentation de la valeur de l'effort humain par rapport aux autres facteurs qui influent sur le coût. On le constate par l'augmentation des salaires agricoles de 443 p. 100 au cours de la période allant de 1941 à 1959 inclusivement. Contrairement à ces augmentations rapides de salaires, le prix des machines agricoles, qui remplacent le plus directement la main-d'œuvre, n'a augmenté que de 128 p. 100 pendant la même période. La répercussion de la valeur de l'effort humain qui augmente sans cesse et d'une façon rapide par rapport à celle de son remplaçant se manifeste dans le déclin de la main-d'œuvre agricole au Canada, qui est passée de 1,200,000 ouvriers en 1941 à 731,000 en 1959. La mécanisation de l'agriculture découlant de cette augmentation relativement élevée de la valeur de l'effort humain a eu pour effet de donner à l'industrie agricole une nouvelle structure et a, en même temps, mis à pied bien au delà d'un million de travailleurs qui sont allés dans des secteurs non agricoles de l'économie pour y occuper des emplois plus productifs et plus rémunérateurs.

V. PERSPECTIVES ET EXTRAPOLATIONS

112. Il y a trois ou quatre ans, l'auteur du présent mémoire et le professeur John D. Black, de l'Université Harvard, ont préparé une étude sur les perspectives de l'agriculture canadienne depuis 1955 à 1970[1]. L'étude avait pour but d'examiner les exigences auxquelles devrait répondre l'industrie agricole canadienne en 1970 et de préparer une analyse des moyens par lesquels l'industrie pourrait répondre à ces exigences de la façon la plus économique possible. Cette étude se fondait sur une augmentation prévue de 38 p. 100 de la population canadienne au cours de cette période de 15 ans et sur une majoration estimative de 39 p. 100 du revenu disponible par tête.

113. On a commencé par établir approximativement la fluctuation de revenu en fonction de la demande des principaux produits agricoles canadiens. En résumé, on a conclu que l'ensemble de la demande intérieure et d'exportation, à laquelle devrait répondre l'économie agricole au cours de cette période exigerait une augmentation de 39 p. 100 du volume de la production agricole. L'augmentation prévue des besoins en viandes était supérieure à 50 p. 100 de d'autres produits, la prévision variait entre les deux pourcentages extrêmes signalés. En guise de conclusion, on pourrait répondre à cette augmentation de l'accroissement indiqué de la population, tandis que celle des besoins en blé et en pommes de terre était quelque peu inférieure à ce pourcentage. A l'égard

[1] *The development of Canadian Agriculture to 1970*, Collège Macdonald, Université McGill, 1958.

39 p. 100 de l'ensemble du rendement agricole requis en 1970, tout en diminuant de 15 p. 100 le nombre de fermes et de 20 p. 100 la main-d'œuvre agricole. L'étude est terminée depuis environ cinq ans et, cependant, les prévisions qui ont été établies semblent encore assez justes. Toutefois, il faut reconnaître que certaines tendances prévues se manifestent à un rythme plus rapide que l'étude l'avait donné à entendre.

114. L'étude que j'ai faite avec le professeur Black prévoyait, essentiellement, une commercialisation accrue de l'agriculture canadienne, c'est-à-dire qu'une partie beaucoup plus importante du rendement agricole de notre pays viendrait de fermes familiales bien organisées ayant une importance relative jusqu'aux très grandes fermes. Cette prévision semble juste, encore une fois, en ce qui concerne l'agriculture canadienne, surtout si l'on peut s'attendre que se maintienne le rythme d'accroissement qu'a manifesté l'économie du Canada pendant les dix ou douze premières années de l'après-guerre. On s'attend que l'accroissement de l'économie canadienne reprenne le rythme qu'il accusait au cours de cette période.

115. Les circonstances qui accompagneront probablement les redressements agricoles au cours des 15 prochaines années sont exposées dans la déclaration qu'a faite le professeur E. O. Heady, de l'Université de l'État de l'Iowa, à la 36e conférence annuelle sur les perspectives agricoles aux États-Unis, qui a eu lieu en novembre 1958[1].

> On se rend compte du grand besoin de redressement au sein de l'agriculture, de même qu'entre l'agriculture et les autres secteurs de l'économie. Il est très vraisemblable que des redressements s'imposeront davantage au cours des dix prochaines années, parce que les forces qui donnent lieu à des redressements s'intensifient aussi davantage. Les deux forces principales qui causent un besoin de redressement viennent à la fois de l'intérieur et de l'extérieur de l'agriculture. La première, au sein de l'agriculture, est la production rapide et le rythme auquel on adopte de nouvelles méthodes. Ces nouvelles méthodes au sein de l'agriculture, qui depuis 1940 ont accru de plus de 40 p. 100 la productivité de la main-d'œuvre agricole, ont exercé une influence à l'égard de trois principaux genres de redressements au sein de l'industrie agricole: (1) Elles exigent des fermes plus vastes, surtout si elles comportent une mécanisation accrue, permettant ainsi à la famille d'exploiter un plus grand nombre d'acres ou d'élever plus d'animaux en utilisant le même effectif ouvrier, ou des frais fixes plus élevés, si bien que les frais par unité ne peuvent être abaissés que si la ferme est plus étendue. (2) Elles permettent au même nombre d'ouvriers agricoles, surtout si elles comportent des améliorations biologiques qui augmentent le rendement par acre et par animal, d'accroître leur rendement; ou bien, elles permettent d'obtenir le même rendement avec un nombre d'ouvriers moins nombreux. Étant donné que la demande alimentaire augmente surtout en fonction de l'accroissement de la population, et étant donné que la technologie et la productivité ouvrière en agriculture ont progressé à un rythme beaucoup plus rapide, ces méthodes signifient surtout que la «force qui se fait sentir au sein de l'agriculture» place l'ouvrier dans une situation précaire ou l'oblige à quitter l'industrie. (3) Elles permettent d'accroître le rendement à un rythme qui dépasse l'augmentation de la demande, si bien qu'il faut songer à diminuer l'importance de l'apport en capitaux, en matériel et en main-d'œuvre.

Une autre affirmation qui a trait aux genres de redressements auxquels on peut s'attendre ressort d'une déclaration faite à cette même conférence par M. Kenneth L. Bachman[2]. M. Bachman prévoit une augmentation de 87 p. 100

[1] «*Private Action to Facilitate Resource Adjustment*», U.S.D.A., miméo. 1958.
[2] «*Prospective Changes in the Structure of Farming.*»

des placements par ferme, calculés en dollars constants au cours de la période allant jusqu'en 1975 et exprime l'avis que les placements dans les machines et l'outillage seront même plus élevés. Toutefois, étant donné que le nombre de fermes continue de diminuer à un rythme rapide, les demandes de machines agricoles n'augmenteraient pas en proportion. Fait intéressant, il s'attend que la proportion de capitaux financés par le crédit plutôt que par les épargnes des cultivatuers augmentera sensiblement à l'avenir de façon à permettre d'apporter d'une façon économique les genres de redressements qu'il prévoit. Encore une fois, nous sommes d'avis que les genres de redressements envisagés par M. Bachman se produiront vraisemblablement au Canada.

116. A mesure que la commercialisation de l'industrie agricole s'accentuera et que les petites fermes et les fermes familiales perdront leur importance, on s'attend que l'industrie produise des revenus qui correspondront aux placements accrus que l'on prévoit ci-dessus. Cependant, nous l'avons déjà signalé, ces prévisions se réaliseront dans la mesure où l'on rétablira le rythme de croissance de l'économie canadienne qui a caractérisé les dix ou douze années qui ont suivi la seconde guerre mondiale.

117. Selon nos prévisions en ce qui concerne l'agriculture, la demande de machines aratoires au cours des dix ou 15 prochaines années sera plus élevée que l'augmentation de la population. Selon ces mêmes prévisions, l'industrie agricole, qui passe vraisemblablement par une étape de changements radicaux, connaîtra une plus grande stabilité et des rendements financiers plus proportionnés aux placements. Ces tendances contribueront à stabiliser l'industrie des machines agricoles en Amérique du Nord. Mais on ne saurait fournir l'assurance que les usines canadiennes bénéficieront pleinement de la stabilisation de l'industrie des machines agricoles en Amérique du Nord.

APPENDICE B

INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED

HAMILTON, ONTARIO

Le 26 MAI 1961

M. Clyde Lyons, secrétaire
Comité permanent de
l'agriculture et de la colonisation
Chambre des communes
OTTAWA, Canada
Cher monsieur Lyons,

Le 12 mai, quand nous avons comparu devant votre comité, M. Korchinski, député, a demandé si nous pouvions communiquer à votre comité les pourcentages des frais de fonderie en 1960 par rapport aux pourcentages indiqués à la page 298 du rapport nº 5 de l'enquête de 1937 sur les prix des instruments aratoires. Vous trouverez, ci-joint, cette comparaison à l'égard tant de nos fonderies de fonte grise que de fonte malléable.

Nous tenons à signaler que depuis le rapport présenté en 1937 et jusqu'en 1960, le coût des matériaux a augmenté de 3.7 fois, les frais de main-d'œuvre de 4.4 fois et les frais généraux de 6.1 fois en ce qui concerne la fonte grise; pour ce qui est de la fonte malléable, les augmentations ont été de 3.6 fois, de 4.3 fois et de 9.6 fois, respectivement. Voici les motifs qui expliquent les augmentations du pourcentage des frais généraux entre les chiffres de 1937 et ceux de 1960.

Les divers régimes établis à l'intention de nos employés, tels que régimes de pensions, prestations en cas de maladie ou d'accident, plans d'assurance, d'hospitalisation, de vacances et autres, relèvent des frais généraux; or, ces frais représentaient 5.6 p. 100 des frais généraux en 1935 et 22.3 p. 100 en 1960.

En 1935, les fonderies n'étaient pas très fortement mécanisées; on y employait donc plus de main-d'œuvre; toutefois, de 1935 à 1950, les fonderies se sont quelque peu mécanisées, ce qui a contribué à diminuer les frais de main-d'œuvre et à augmenter les frais généraux. De même, durant presque toute la période de dix ans antérieure à 1935, le nombre de tonnes produit dans nos fonderies de fonte grise et de fonte malléable atteignait un sommet, tandis qu'en 1960 il avait diminué de beaucoup, ce qui a fortement contribué à augmenter les frais généraux.

Bien à vous,

W. E. JOLLEY.

INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED

USINES D'INSTRUMENTS ARATOIRES D'HAMILTON

Sommaire de la production de la fonderie de fonte grise

	Matériaux	Main-d'œuvre	Frais principaux, matériaux et main-d'œuvre	Frais généraux	Total
Pourcentages pour une période de 10 ans, par rapport au coût total–1926 à 1935 incl...	35.29%	36.58%	71.87%	28.13%	100.00%
Pourcentages pour 1960 par rapport au coût total.....	26.32%	32.39%	58.71%	41.29%	100.00%

Usines d'instruments aratoires d'Hamilton
Service de la comptabilité
18 mai 1961

INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED

USINES D'INSTRUMENTS ARATOIRES D'HAMILTON

Sommaire de la production de la fonderie de fonte malléable

	Matériaux	Main-d'œuvre	Frais principaux, matériaux et main-d'œuvre	Frais généraux	Total
Pourcentages pour une période de 10 ans par rapport au coût total–1926 à 1935 incl...	29.85%	41.03%	70.88%	29.12%	100.00%
Pourcentages pour 1960 par rapport au coût total.....	21.05%	32.81%	53.86%	46.14%	100.00%

Usines d'instruments aratoires d'Hamilton
Service de la comptabilité
18 mai 1961

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

SENATE
JAN 18 1961
LIBRARY

COMITÉ PERMANENT

DE

L'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 14

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU LUNDI 5 JUIN 1961

TÉMOINS:

Cockshutt Farm Equipment Limited: MM. E. C. Tyas, président; J. B. V. Adams, directeur du service d'étude du marché; M. H. McCurdy, directeur du service technique; C. E. Tinkess, coordonnateur des ventes; E. E. Vaughan, directeur de la comptabilité; J. A. MacDonald, directeur des ventes au Canada.

IMPRIMÉ PAR L'IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961

Les divers régimes établis à l'intention de nos employés, tels que régimes de pensions, prestations en cas de maladie ou d'accident, plans d'assurance, d'hospitalisation, de vacances et autres, relèvent des frais généraux; or, ces frais représentaient 5.6 p. 100 des frais généraux en 1935 et 22.3 p. 100 en 1960.

En 1935, les fonderies n'étaient pas très fortement mécanisées; on y employait donc plus de main-d'oeuvre; toutefois, de 1935 à 1950, les fonderies se sont quelque peu mécanisées, ce qui a contribué à diminuer les frais de main-d'oeuvre et à augmenter les frais généraux. De même, durant presque toute la période de dix ans antérieure à 1935, le nombre de tonnes produit dans nos fonderies de fonte grise et de fonte malléable atteignait un sommet, tandis qu'en 1960 il avait diminué de beaucoup, ce qui a fortement contribué à augmenter les frais généraux.

Bien à vous,

W. E. JOLLEY.

INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED

USINES D'INSTRUMENTS ARATOIRES D'HAMILTON

Sommaire de la production de la fonderie de fonte grise

	Matières	Main-d'oeuvre directe	Frais généraux directs	Frais généraux	Total
Pourcentages pour une période de 10 ans, par tranche de cinq ans, de 1926 à 1960 (inc.)	36.29%	28.99%	7.51%	26.13%	100.00%
Pourcentages pour 1960 par rapport au total	20.32%	23.28%	36.71%	41.39%	100.00%

Usines d'instruments aratoires d'Hamilton
Service de la comptabilité
19 mai 1961

INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED

USINES D'INSTRUMENTS ARATOIRES D'HAMILTON

Sommaire de la production de la fonderie de fonte malléable

	Matières	Main-d'oeuvre directe	Frais généraux directs	Frais généraux	Total
Pourcentages pour une période de 10 ans, par tranche de cinq ans, de 1926 à 1960 (inc.)	36.59%	41.05%	30.05%	28.18%	100.00%
Pourcentages pour 1960 par rapport au total	21.60%	32.81%	45.59%	46.14%	100.00%

Usines d'instruments aratoires d'Hamilton
Service de la comptabilité
19 mai 1961

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

CANADA
JAN 16 19
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT

DE

L'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 14

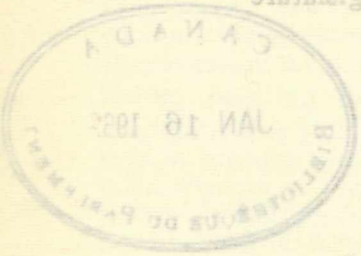
PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU LUNDI 5 JUIN 1961

TÉMOINS:

Cockshutt Farm Equipment Limited: MM. R. C. Tees, président; J. D. V. Adams, directeur du service d'étude du marché; M. H. McCurdy, directeur du service technique; G. E. Tinkess, coordonnateur des ventes; E. R. Vaughan, directeur de la comptabilité; J. A. MacDonald, directeur des ventes au Canada.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961
25374-0—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
Mandziuk
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60

(Quorum 15)

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

PROCÈS-VERBAUX

LUNDI 5 juin 1961.
(28)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 9 heures 40 sous la présidence de M. Clifford Smallwood, vice-président.

Présents: MM. Badanai, Campbell (*Lambton-Kent*), Danforth, Fane, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Howe, Kindt, Korchinski, McIntosh, Mandziuk, Milligan, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Pascoe, Rapp, Smallwood, Southam, Thomas et Tucker. (23)

Aussi présents: De la Cockshutt Farm Equipment Limited: MM. R. C. Tess, président; J. D. V. Adams, directeur du service d'étude du marché; M. H. McCurdy, directeur du service technique; G. E. Tinkess, coordonnateur des ventes; E. R. Vaughan, directeur de la comptabilité; J. A. MacDonald, directeur des ventes au Canada.

Le vice-président présente M. Tees qui à son tour, présente les délégués de la *Cockshutt Farm Equipment Limited.*

M. Adams présente le mémoire en leur nom.

Les membres du Comité posent aux représentants de la *Cockshutt Farm Equipment Limited* des questions sur leur mémoire.

A 11 heures, la séance est suspendue jusqu'à 2 heures et demie.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(29)

La séance reprend à 2 heures 40 sous la présidence de M. Clifford Smallwood, vice-président.

Présents: MM. Boulanger, Clermont, Danforth, Doucett, Fane, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Howe, Korchinski, McIntosh, Mandziuk, Milligan, Muir (*Lisgar*), Pascoe, Rapp, Régnier, Ricard, Smallwood, Southam, Stefanson Thomas et Tucker. (25)

Aussi présents: Les mêmes qu'à la séance de la matinée.

L'interrogatoire des représentants de la *Cockshutt Farm Equipment Limited* continue.

Il est décidé—Que l'état d'ensemble des recettes de la *Cockshutt Farm Equipment Limited* pour les années terminées le 31 octobre 1960 et 1959 et le résumé de l'entente du 13 juillet 1960 conclue entre les actionnaires de la *N. K. Winston-Sanson Florida Corp.* et la *Cockshutt Farm Equipment Limited* figureront en appendice aux Procès-verbaux et Témoignages d'aujourd'hui (*Voir Appendice A*).

Il est décidé—Que les diagrammes présentés avec le mémoire de la *Cockshutt Farm Equipment Limited* figureront en appendice aux Procès-verbaux et Témoignages d'aujourd'hui (*Voir appendices B, C, D, E, F et G*).

A 4 heures 43, M. Boulanger fait remarquer l'absence de quorum. La séance est suspendue pendant cinq minutes, jusqu'à ce que le quorum soit reconstitué.

L'interrogatoire des représentants de la *Cockshutt Farm Equipment Limited* se termine.

Le vice-président remercie les représentants de la *Cockshutt Farm Equipment Limited* d'être venus à la séance.

A 5 heures 45, le Comité lève la séance jusqu'au vendredi 9 juin, à 9 heures et demie.

Le secrétaire du comité,
Clyde Lyons

TÉMOIGNAGES

Le LUNDI 5 juin 1961, à 9 heures 40.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Messieurs, le secrétaire me fait savoir qu'il y a quorum.

Ce matin, avant que nous commencions, MM. Muir et Horner ont des rectifications à apporter au procès-verbal et témoignages de la séance précédente.

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, d'après la page 1007 du fascicule n° 12 des procès-verbaux et témoignages, au sommet de la page, j'aurais dit «leur marge de bénéfice sur les instruments aratoires est restée à 25 p. 100». C'est 20 p. 100 qui devrait être écrit; je pense qu'on a mal relevé mon chiffre.

Plus loin, sur la même page, on m'attribue les paroles que M. Argue, je crois, adressait à M. Coburn. Dans cette page, les paroles suivantes sont attribuées à M. Muir (*Lisgar*), mais je suis sûr qu'elles émanaient de M. Argue:

> Ces chiffres proviennent du BFS, ce ne sont pas vos chiffres, de sorte que si quelqu'un prouve que les chiffres concernant les instruments aratoires sont faux, ce sont en fait les chiffres du Bureau fédéral de la statistique qui sont faux.

M. Argue n'est pas ici pour le confirmer, mais c'est lui l'auteur de ces paroles.

M. HORNER (*Acadia*): Mes rectifications se rapportent au fascicule n° 12 des Procès-verbaux et témoignages, page 76.

Voici la 22e ligne qui me fait dire:

> La CCIL a-t-elle déjà songé à entreprendre la fabrication des machines agricoles...

Or je voulais dire:

> Le CTC a-t-il déjà songé à entreprendre la fabrication des machines agricoles...

Au bas de la page, on lit: «La CCIL y a-t-elle déjà songé?» Là aussi, il s'agit du CTC. J'avoue que l'emploi des deux sigles était un peu embrouillant.

A la page suivante, j'ai dit encore que la CTC pourrait fonder une nouvelle entreprise de fabrication. Le texte me fait dire «en s'inspirant des conseils de la CCIL». Mais il s'agit du «CTC».

M. SOUTHAM: Dans le même procès-verbal, à la page 75, il s'est produit une erreur. J'en suis probablement responsable parce que je parlais trop vite. Je relevais les paroles de M. Burt suivant lesquelles il y allait de l'intérêt même du monde ouvrier de discuter ces problèmes avec l'industrie et le gouvernement. J'ai relevé une déclaration de M. Knowles, faite à Winnipeg le jour où le premier ministre a pris la parole à la même assemblée populaire. M. Knowles avait dit que la seule mission qu'il avait à l'égard de la main-d'œuvre, c'était de lui assurer des salaires plus élevés, des heures de travail plus courtes et des avantages subsidiaires plus importants. Ce n'est pas ce qui figure dans le procès-verbal.

De même, en parlant du discours du premier ministre, j'ai dit qu'il avait fait remarquer que le monde du travail devait aider à résoudre le problème. Il s'est aussi adressé à l'industrie, pour lui faire remarquer qu'elle avait la même obligation. Autrement dit, il s'est adressé aux deux secteurs de l'industrie. Ce n'est pas ce qui figure dans le texte de ladite page. Je voudrais qu'on le rectifie dans ce sens.

Le VICE-PRÉSIDENT: Est-ce toutes les rectifications?

Aujourd'hui, nous sommes heureux d'avoir parmi nous les délégués de la *Cockshutt Farm Equipment Limited.* Nous vous souhaitons la bienvenue, Messieurs. J'ai le plaisir de vous présenter M. R. C. Tees, président de la société. M. Tees présentera les membres de sa délégation.

M. R. C. TEES (*président de la Cockshutt Farm Equipment Limited*): Monsieur le président, Messieurs, tout d'abord, je tiens à dire que nous sommes venus avec plaisir apporter notre concours à la tâche importante et primordiale que constitue l'étude minutieuse d'une industrie aussi importante pour le pays que l'agriculture. Nous n'ignorons pas que l'agriculture, comme presque toutes les autres industries canadiennes, doit se mécaniser de plus en plus en face d'un marché en expansion, d'un marché proprement mondial dans certains cas.

Voici la délégation que nous avons amenée pour nous aider dans nos délibérations. Toutefois, précisons une chose, avant tout. Dans le mémoire que je vous soumets, les marges ne sont pas toutes disposées de la même façon. Le comité a eu la gentillesse de prolonger le temps qu'il nous allouait, ce qui nous a permis d'ajouter des données qui se reconnaissent dans le mémoire à la différence des marges. Là où la marge est plus étroite, ce sont les explications et les renseignements que nous avons pu ajouter grâce au délai supplémentaire qui nous a été accordé. Ces quelques mots vous aideront peut-être à mieux comprendre le mémoire.

J'ai à ma droite M. M. H. McCurdy, directeur des services techniques, secteur très important de notre entreprise. A gauche, voici M. J. D. V. Adams, directeur du service de l'étude du marché. M. Adams vous présentera le mémoire au nom de la *Cockshutt Farm Equipment Limited.* Et voici M. E. R. Vaughan, de notre service de la comptabilité. Il donnera toutes les informations voulues au comité. M. G. E. Tinkess est notre coordonnateur des ventes et M. J. A. MacDonald, notre directeur des ventes au Canada.

Voilà notre délégation, et nous espérons pouvoir vous être utiles, Messieurs.

M. THOMAS: Les graphiques dont il est question feront-ils partie du procès-verbal?

Le VICE-PRÉSIDENT: De quels graphiques parlez-vous?

M. THOMAS: Il est question, dans le mémoire, de graphiques qui nous seront soumis.

Le VICE-PRÉSIDENT: Ils peuvent être reproduits si le comité y tient.

M. THOMAS: Je demande qu'ils soient reproduits dans le procès-verbal.

(Assentiment)

Le VICE-PRÉSIDENT: Merci, Monsieur Tees. Je demande à M. Adams de bien vouloir nous lire le mémoire de la Cockshutt.

M. J. D. V. ADAMS (*Directeur de l'étude du marché,* Cockshutt Farm Equipment Limited): Monsieur le président et Messieurs les membres du comité,

MÉMOIRE AU COMITÉ PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

CHAMBRE DES COMMUNES, CANADA,

sur

LES PRIX DES MACHINES AGRICOLES

La *Cockshutt Farm Equipment Limited* est heureuse de soumettre un mémoire au comité parlementaire d'enquête sur les prix des machines agricoles. Ci-après, nous donnons au comité notre manière de voir en tant qu'entreprise fabriquant des machines agricoles au Canada exclusivement et les vendant principalement au Canada.

Votre entreprise estime que le prix des machines agricoles qu'acquittent les cultivateurs n'est pas trop élevé.

L'expression «prix élevés» laisse toujours entendre qu'il y a exploitation d'un certain groupe de consommateurs. Et exploitation veut dire bénéfices abusifs. Permettez-nous de vous soumettre le bilan vérifié des pertes et profits du service des machines agricoles de notre entreprise pour les dix dernières années. Voici ce bilan, que vous trouverez au bas de la première page de notre mémoire:

État vérifié des pertes et profits du service des machines agricoles de la Cockshutt et rapport estimatif avec les ventes au détail

	Pertes ou profits nets pour l'année	% du volume des ventes au détail
1951	$2,094,000	4.0
1952	2,717,000	3.8
1953	781,000	1.3
1954	2,005,000	5.6
1955	445,000	1.2
1956	164,000	.4
1957	28,000	.1
1958	89,000	.3
1959	1,528,000	3.8
1960	1,215,000	2.9
Total des 10 ans ..	$5,932,000	1.3

Nous constatons ici que quatre années sur dix ont été fortement déficitaires.

Si on considère le placement des actionnaires comme étant la somme du capital social et du surplus, des réserves pour valeur d'inventaire et passifs éventuels et des bénéfices non distribués, la moyenne des bénéfices de dix ans représente un revenu de seulement 2.85 p. 100 sur ce placement. Or je n'ai pas besoin de vous dire, Messieurs, que beaucoup de placements, y compris les obligations de l'État, rapportent plus de 5 p. 100 sans tous les risques de perte que comportent la fabrication et la vente de machines agricoles, soumises aux aléas saisonniers.

Voici un graphique donnant le pourcentage du revenu sur le capital engagé et la moyenne de dix ans. Le rendement s'établit à 11.7 en 1951, 11.9 en 1952, 3.4 en 1953; il y a un déficit de 9.4 en 1954 et de 2.1 en 1955, un bénéfice

minime de 0.8 en 1956 suivi par deux déficits consécutifs de 0.1 et 0.5 en 1957 et 1958. En 1959, le rendement est de 7.6 et en 1960, de 5.6. Pour les dix années, le rendement moyen n'est que de 2.85 p. 100.

GRAPHIQUE I. Rendement du capital les dix dernières années

Et maintenant, nous basant sur le rendement d'après les ventes annuelles, nous avons calculé à votre intention le rendement par rapport aux ventes au détail ou au chiffre des ventes faites aux cultivateurs. Vous constaterez que le bénéfice ne s'élève qu'à 1.3 p. 100 des ventes au détail dans les dix ans.

Comme la Cockshutt est essentiellement un fabricant et grossiste de matériel agricole, nous calculons généralement le rendement sous forme de pourcentage de notre prix de vente aux dépositaires et concessionnaires. Examinons donc ce rendement en pourcentage du prix de vente à la fabrique, au cours de ces dix années.

On notera qu'il s'agit du rendement sur le prix de vente à la fabrique et non sur le prix de vente au détail.

GRAPHIQUE II. Pourcentage du bénéfice sur les ventes de la Cockshutt aux dépositaires et concessionnaires

Année	Pourcentage
1951	5.3%
1952	5.1%
1953	1.8%
1954	perte de 7.5%
1955	perte de 1.7%
1956	.6%
1957	perte de .1%
1958	perte de .3%
1959	5.0%
1960	3.9%

Vous constaterez que le pourcentage du bénéfice sur les ventes de la Cockshutt aux dépositaires et concessionnaires s'établissait comme suit:

En 1951, 5.3 p. 100; en 1952, 5.1 p. 100; en 1953, il commence à baisser, comme le revenu sur le capital engagé, et s'établit à 1.8 p. 100; en 1954; il y a déficit de 7.5 p. 100; en 1955, déficit de 1.7 p. 100; en 1956, le bénéfice est de 0.6 p. 100 sur les ventes; en 1957, il y a déficit de 0.1 p. 100; en 1958, nouveau déficit de 0.3 p. 100; en 1959, le bénéfice est de 5 p. 100 et en 1960, de 3.9 p. 100.

Ainsi, le rendement moyen des dix ans sur les ventes aux dépositaires et concessionnaires ne s'élève qu'à 1.8 p. 100.

En face de pareilles recettes, aucun dividende n'a été versé les six dernières années.

Je ne me lancerai pas dans de longues explications, car j'estime que c'est inutile. Je tiens simplement à faire ressortir que les bénéfices de la Cockshutt sont minimes et, qu'on les calcule en fonction du capital ou en fonction des ventes, ils laissent à désirer.

Messieurs, étant donné les bénéfices que nous vous révélons ici et étant donné nos relations étroites avec les cultivateurs, nos clients, nous sommes bien placés pour savoir dans quelle situation difficile ils se trouvent en face de la concurrence.

Écoulant une grande partie de ses produits sur les marchés mondiaux, le cultivateur doit harmoniser ses prix à ceux qui sont pratiqués dans les pays étrangers et les zones commerciales formées récemment.

Nous savons également que ses frais d'exploitation ont augmenté.

Étant fournisseurs de machines agricoles, nous sommes bien à même de nous rendre compte qu'une bonne partie de notre agriculture souffre du minime écart entre les coûts et les prix.

Nous nous rendons compte également qu'il faudrait aider ce secteur économique dans le marasme.

Mais n'oublions pas que l'industrie canadienne des machines agricoles est, elle aussi, soumise à la concurrence mondiale. Le prix que le cultivateur canadien paie ses machines n'est pas uniquement fonction de questions d'ordre intérieur comme l'augmentation des frais de fabrication. Les machines agricoles fabriquées au Canada doivent soutenir la concurrence, sur le marché canadien, des machines sortant des grandes fabriques américaines et de celles qui sont importées d'outre-mer. Les prix en vigueur sont fixés en fonction des prix pratiqués dans le monde entier.

Vous le savez, Messieurs les membres du comité, dans le monde d'aujourd'hui, la concurrence mondiale des prix existe vraiment.

Qu'on me permette de donner un exemple qui concerne notre propre industrie. Depuis quatre ans, de petits tracteurs diesel fabriqués à l'étranger remplacent le tracteur 27-33 H.P. L'année passée, suivant le Bureau fédéral de la statistique, il s'en est vendu plus de 5,000 au Canada, soit plus de 20 p. 100 des tracteurs de toutes marques et de toutes grandeurs vendus au Canada. Actuellement, la plus grande partie des grandes fabriques de matériel agricole manufacturent ou achètent ce tracteur à l'étranger pour le revendre au Canada.

Après avoir elle-même mis au point un tracteur diesel de cette catégorie et établi ce qu'en coûterait la fabrication au Canada, la Cockshutt a constaté qu'il était plus économique d'acheter les machines en Italie.

J'attire votre attention sur les salaires horaires payés par les fabriques des pays étrangers qui nous font concurrence, et que vous verrez dans le *graphique n° III.*

Ce graphique montre que le salaire horaire payé au Japon est de 25c., en Italie 51c.; en Belgique 60c.; en Allemagne de l'Ouest 67c.; au Royaume-Uni 80c.; en Norvège 86c.; en France 86c. également; et au Canada $1.90. Le salaire horaire versé au Canada n'est dépassé que par celui qui est payé aux États-Unis, soit $2.25. Tels sont les salaires horaires, non compris les charges annexes, payés par la concurrence.

M. DANFORTH: Voudriez-vous nous indiquer l'année?

M. MCINTOSH: Et la source?

M. ADAMS: Oui. Ces chiffres sont tirés d'un article paru dans le *Financial Post* du 20 août 1960, je crois, et portant sur les salaires dans la fabrication étrangère.

M. FORBES: Et sur quoi vous basez-vous pour donner le salaire horaire canadien? Est-ce celui de votre fabrique ou d'une autre entreprise?

M. ADAMS: Le nôtre est très près de celui-là. Je vais vous l'indiquer exactement dans un instant.

M. FORBES: Je regrette de vous interrompre, mais le mémoire que nous avons n'a pas le graphique donnant ces derniers chiffres.

M. ADAMS: Je m'en excuse. Nous avons dessiné le graphique en grand pour qu'on le voie dans le hall et comme notre appareil photographique n'avait pas la puissance voulue, nous n'avons pu le reproduire en petit de façon à ce qu'on puisse s'en servir.

M. FORBES: Le salaire horaire canadien comporte-t-il ou ne comporte-t-il pas les charges annexes?

M. ADAMS: Les charges annexes sont en sus.

Pour répondre à votre première question, ces données ont été tirées d'un article du *Financial Post*, livraison du 20 août 1960: «Salaires horaires moyens de neuf pays».

Notre salaire horaire, sans compter les charges annexes, était de $2.09 en 1960 et de $1.94 en 1959.

M. HORNER (*Acadia*): S'agit-il de l'ensemble de la fabrication ou seulement de la fabrication des instruments aratoires?

M. ADAMS: De l'ensemble de la fabrication; les taux que je donne sont ceux du service du matériel agricole. Pour les six mois de 1961, le taux était de $2.17 l'heure.

M. TUCKER: Ainsi le salaire moyen de la Cockshutt est $2.17?

M. ADAMS: Oui.

Quelles en sont les répercussions pour nous? Voici les salaires horaires étrangers et voilà le graphique IV montrant l'importante et rapide augmentation des importations de matériel agricole. Ces importations ont augmenté de 75.5 millions de dollars entre 1958 et 1959 (donnée extraite de *Trade of Canada*, volume 1). Nous pensons que cette tendance continue.

Reconnaissons que la concurrence des prix est extrême lorsqu'une industrie canadienne en est réduite à abandonner certaines fabrications. Ce sont les cultivateurs qui bénéficient de cette concurrence mondiale.

Nous comprenons les représentants de l'agriculture qui déclarent dans le *Western Producer* du 3 novembre: «Les cultivateurs canadiens réclament seulement une partie des égards que les gouvernements fédéraux ont eus pour les industries de l'Est du pays.»

Mais nous doutons beaucoup qu'on puisse compter dans les industries mentionnées par les cultivateurs, la fabrication des machines agricoles.

Au Canada, la fabrication des machines agricoles s'effectue dans une conjoncture qui, pour beaucoup de nos industries secondaires, pourrait signifier la disparition de producteurs exclusivement canadiens. Les cultivateurs s'élèvent contre la protection douanière accordée à l'industrie de fabrication, mais la fabrication canadienne des machines agricoles ne jouit d'aucune protection douanière depuis 16 ans. C'est à peu près la seule industrie secondaire canadienne qui soit dans cette situation, et toutes les entreprises canadiennes de ce secteur sont ainsi notoirement désavantagées par rapport aux autres industries secondaires du pays.

Par exemple, les fabricants d'appareils électriques jouissent d'une protection douanière allant de 15 à 22½ p. 100 pour beaucoup de leurs articles.

Les automobiles importées, à l'exclusion de celles bénéficiant du traitement préférentiel britannique, acquittent un droit d'entrée de 17½ p. 100. Les articles vestimentaires sont soumis à un droit d'entrée de 25 p. 100. Les fabricants de meubles jouissent d'une protection allant de 15 à 25 p. 100 suivant le classement du pays exportateur.

L'industrie des machines agricoles ne bénéficie pas non plus des «subventions» que les cultivateurs reprochent si souvent à l'industrie canadienne de fabrication en général. En réalité, la plupart des mesures législatives qui concernent cette industrie prennent souvent une toute autre forme qu'un encouragement. Les règlements législatifs, par exemple, obligent les fabriques à garder en stock les pièces de réparation de chaque machine agricole dix ans après qu'elles ont cessé la production de ces machines, ce qui ne va pas sans frais élevés.

C'est une charge financière imposée aux fabriques, on ne saurait le nier. La Cockshutt garde en stock environ 50,000 pièces dont la vente annuelle est de moins de «1», en fait d'environ «½».

M. MUIR (*Lisgar*): Que voulez-vous dire par «1» ou «½»? Est-ce le pourcentage?

M. ADAMS: C'est la vente des pièces.

M. MUIR (*Lisgar*): Par année?

M. ADAMS: Une fois par année ou moins d'une fois par année.

La demande, pour bon nombre de pièces, est si faible que la production n'en est pas rentable, sans compter qu'aux frais élevés de production s'ajoutent les frais de manutention et d'entreposage pendant une longue période.

Un autre texte législatif autorise les fabriques de matériel agricole à utiliser des machines étrangères importées en franchise que si elles servent à la fabrication d'instruments aratoires. C'est une concession appréciable, mais elle est assortie d'une restriction coûteuse qui interdit l'utilisation de ces machines à des productions pour d'autres entreprises durant la saison morte qui revient périodiquement.

Il faut aussi tenir compte du financement des ventes. Les conditions de crédit libérales qui régissent aujourd'hui la vente des machines agricoles et les charges supportées de ce fait par les vendeurs, dans le financement accordé tant aux dépositaires qu'aux acheteurs, ne se retrouvent dans aucune industrie comparable.

Théoriquement, la fabrique facture un taux unique pour le crédit accordé à l'agriculteur, mais la forte concurrence l'oblige à accepter bien des billets sans intérêt. L'intérêt réalisé sur les prêts accordés se trouve ainsi abaissé à moins de 3 p. 100.

En tant que fabricant entièrement canadien, nous faisons également remarquer au Comité que les dispositions de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, tout en étant d'un précieux secours pour les acheteurs de machines agricoles, s'appliquent sans distinction au financement des machines fabriquées au Canada et des machines fabriquées à l'étranger. Le cultivateur y trouve certes son intérêt, mais on peut se demander s'il en va de même pour le fabricant canadien.

Même la période des récoltes apporte un avantage aux cultivateurs canadiens, du moins à ceux de l'Ouest. Dans cette région, la période des grosses ventes de machines agricoles arrive quelques semaines après celle des principales régions productrices de céréales des États-Unis, ce qui permet aux grandes fabriques américaines de Chicago et de Milwaukee d'écouler leurs stocks d'automne au Canada à des prix au-dessous des prix coûtants, si elles le jugent bon. Les vendeurs de machines canadiennes doivent faire les mêmes prix ou renoncer à vendre.

Et maintenant, au sujet des prix de catalogue, il ne faut pas croire que les cultivateurs paient leurs machines le prix indiqué dans le catalogue, car c'est faux, je tiens à le souligner. Pour les grosses machines en tout cas, il est maintenant de pratique courante de reprendre la machine usagée comme acompte. Par conséquent, le profane ne se rend pas compte de la concurrence serrée qui s'exerce sur les prix, car la reprise des machines usagées comporte une bonne réduction du prix officiel. Ce genre de concurrence ne nous paraît pas particulièrement souhaitable, mais il existe.

On peut prétendre que les machines canadiennes se vendraient sans peine aux États-Unis. Ce n'est pas vrai et n'a jamais été vrai. Les cultivateurs américains ont toujours préféré les machines américaines aux machines canadiennes, lors même que ces dernières les valent du point de vue des prix et de la qualité. Même si les machines agricoles n'acquittent pas de droit aux États-Unis depuis 1913, les fabricants canadiens n'ont jamais pu y avoir un volume de vente considérable sans y monter leurs propres fabriques. Quant à nous, nous avons cherché à nous soustraire à cette nécessité en élaborant, après la

guerre, des conditions de vente avec la coopérative nationale de machines agricoles des États-Unis. Au début, les résultats ont été excellents, mais ces conventions ne jouent guère dans le marché mal en point de ces dernières années.

Le graphique V montre que le pourcentage de nos ventes aux États-Unis et sur les marchés d'exportation a beaucoup baissé ces dernières années et continue à baisser.

Parmi les facteurs nationaux de la hausse des coûts et des prix il faut mentionner les augmentations importantes des salaires, de la matière première, du transport et des impôts. Ces facteurs ont forcément touché tous les fabricants de machines agricoles. De plus, dans la plupart des cas, notre entreprise n'y peut rien.

Voyons, dans le graphique VI, le rapport entre diverses moyennes: salaires horaires, prix de l'acier, prix des machines agricoles et revenu agricole, pour les années 1950 à 1959. Au sujet du premier élément, le coût de la main-d'œuvre, le Bureau fédéral de la statistique indique que dans la fabrication des produits du fer et de l'acier (catégorie qui comprend les instruments aratoires), les salaires horaires moyens ont augmenté de 73.3 p. 100 de 1950 à 1959. De plus, les salaires ont augmenté depuis lors et on peut s'attendre à ce qu'ils augmentent encore.

Ces augmentations ont-elles été inflationnistes ou la productivité a-t-elle été de pair avec la hausse des salaires?

Récemment, le *Bureau of Labour* des États-Unis annonçait que la progression moyenne de la productivité des ouvriers de la fabrication n'était que de 3.7 p. 100 par année. Je suppose que cette étude vaut pour l'ensemble de l'Amérique du Nord.

Dans quelle situation cela place-t-il l'industrie du matériel agricole, qui doit fournir aux cultivateurs tant d'instruments différents, et en si petits nombres? Une grande partie de cette faible augmentation annuelle de 3.7 p. 100 de la productivité ne compte pas pour le fabricant de machines agricoles, car l'automatisation est trop coûteuse en regard des faibles volumes de la production. La forte disparité entre la progression de la productivité et les augmentations de salaire ne peut qu'aboutir à l'augmentation des coûts et, partant, à celle des prix des machines agricoles.

Quant au prix de la matière première, qui constitue un pourcentage très élevé des frais de production des machines agricoles, plusieurs aciers—notre matière première la plus importante—accusent une hausse de prix de 55.8 p. 100 dans les dix années 1950-1959. Cette hausse doit être supportée ou être comptée dans la valeur des machines.

Les prix de transport par wagons complets d'instruments aratoires de Brantford (Ontario) à Regina (Saskatchewan) ont passé de $1.99 les 100 livres en janvier 1951 à $2.89 en janvier 1960, soit une augmentation de 90c. ou 45.2 p. 100.

Les impôts fonciers et commerciaux de notre principale fabrique ont augmenté au même rythme étourdissant, soit de 75 p. 100 de 1954 à 1960.

Messieurs, vous voyez que si les prix des machines agricoles ont augmenté, cette augmentation n'est pas disproportionnée à l'augmentation des coûts. Ce qui présente peut-être une disproportion, c'est l'augmentation beaucoup plus faible du revenu agricole brut entre 1950 et 1959; quant au revenu agricole net, il y a eu, en fait, diminution.

Il va de soi que les frais de fabrication ont augmenté énormément. En même temps, la Cockshutt a dû soutenir une concurrence mondiale de plus en plus forte.

Pour toutes ces raisons, loin d'admettre que les prix des machines agricoles sont trop élevés, nous affirmons que l'agriculture canadienne bénéficie de la concurrence mondiale des prix et que les effets de cette concurrence sont

renforcés par plusieurs mesures législatives et par la conjoncture nationale qui, si elles favorisent l'agriculture, réduisent sans doute déjà de façon très sensible le volume des machines agricoles fabriquées dans notre pays.

Les problèmes actuels de l'agriculture ne nous laissent certes pas indifférents, mais nous n'admettons pas qu'ils soient dus aux prix que les cultivateurs paient pour leurs machines. Les fabricants canadiens de ces machines sont, eux aussi, serrés dans l'étau coûts-prix, par suite de la hausse de leurs frais et des pressions exercées par la concurrence sur les prix. Du point de vue national, on ne peut fermer les yeux sur les répercussions futures qui en découleront pour la production des machines agricoles.

Malgré tout, nous ne recommandons pas la réimposition des droits sur les machines agricoles, si avantageuse soit-elle pour l'industrie. Nous voyons la situation telle qu'elle est et nous sommes décidés à lutter contre la concurrence mondiale des prix. Toutefois, nous estimons que les fabricants canadiens de machines agricoles devraient bénéficier d'une aide, et voici les mesures que nous recommandons au comité:

a) Dégrèvement pour les fabricants canadiens de machines agricoles sur leurs ventes au Canada.
b) Modification de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles en vue d'encourager, sur le plan financier, les cultivateurs à acheter des machines canadiennes.
c) Droit antidumping sur les moissonneuses importées dans l'Ouest canadien après une date donnée, disons le 15 juin.

Nous estimons qu'il faut réexaminer la situation dans ce sens, et nous pensons que c'est le Comité parlementaire des prix des instruments aratoires, à qui nous soumettons respectueusement notre mémoire, qui pourrait en prendre l'initiative.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, nous venons d'entendre le mémoire présenté par M. Adams, qui, vous le reconnaîtrez sans peine, n'a pas ménagé ses efforts. Nous l'en remercions. Les membres du Comité peuvent poser des questions. M. McIntosh a la parole.

M. MCINTOSH: Monsieur le président, je me demande quelle est la définition d'«instruments aratoires». M. Adams nous donnerait-il sa définition de l'expression «instruments aratoires» qui figure dans les pages 1 et 15 du mémoire?

M. ADAMS: Monsieur le président, pour ce qui est des instruments aratoires qui nous occupent ici, notre entreprise fabrique des tracteurs, des moissonneuses-batteuses et beaucoup d'autres machines. Nous vendons toute la série des machines agricoles. Il y a un certain nombre de machines que nous achetons et que nous vendons par voie de l'organisation Cockshutt, mais cependant nous fabriquons des tracteurs, des moissonneuses-batteuses, des râteaux, des faucheuses, des charrues, etc.

M. HORNER (*Acadia*): Et les caisses à camion?

M. ADAMS: Cela n'est pas considéré comme faisant partie de notre service des machines agricoles.

M. MCINTOSH: Ma question n'était peut-être pas assez explicite. J'ai eu de la peine à m'entendre avec le ministère du Revenu national au sujet des mots «instruments aratoires» et n'ai pu lui faire accepter la définition courante des dictionnaires juridiques ou ordinaires ou des publications qui parlent «d'instruments aratoires». Je cherche à lui faire admettre mon point de vue. Je voudrais que votre entreprise, que ce soit vous ou un de ces Messieurs, me dise ce que vous entendez par instruments aratoires.

Pour vous aider, je vais vous donner la définition du dictionnaire juridique. Voici: un instrument aratoire est «une chose d'usage nécessaire dans tout

métier». La définition du mot «nécessaire» est «se dit des objets qu'il faut normalement avoir pour faire une chose». Et le dictionnaire courant dit d'un instrument: «moyen ou agent servant à atteindre un résultat».

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, je ne pense pas que ces messieurs puissent répondre à cette question. Je passe donc la parole à M. Muir.

M. MUIR (*Lisgar*): Avant de commencer mes questions, je voudrais en poser une à M. McIntosh. Pensez-vous que la cabine de la moissonneuse-batteuse fasse partie d'un instrument aratoire?

M. ADAMS: La cabine d'une moissonneuse-batteuse est une partie d'un instrument. Nous ne la fabriquons pas.

M. MUIR (*Lisgar*): On en fabrique actuellement, je pense, et je me demande si on la considère comme partie d'un instrument aratoire.

M. ADAMS: Lorsqu'elle fait partie intégrante d'une moissonneuse-batteuse, c'est une partie de l'instrument, d'après nous.

M. MUIR (*Lisgar*): Ce n'est que quand elle est détachée qu'elle constitue un instrument?

M. ADAMS: Nous n'en savons rien parce que nous n'en fabriquons pas.

M. MUIR (*Lisgar*): Fabriquez-vous des souffleuses à neige?

M. ADAMS: Non, monsieur.

M. MUIR (*Lisgar*): Je voudrais poser une question à propos de la page 2, là où il est question du rendement, ces dix dernières années, du capital engagé. Pensez-vous que vos bénéfices sur les ventes de détail sont relativement plus faibles que ceux des autres fabriques et industries?

M. ADAMS: Monsieur Muir, ce sont nos bénéfices calculés en proportion des ventes et du capital engagé. Je ne suis pas assez au courant des bénéfices des autres entreprises pour en parler.

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois que d'autres témoins ont indiqué en gros une moyenne de 3 p. 100 sur les ventes au détail.

M. HORNER (*Acadia*): Une entreprise l'a fait.

M. MUIR (*Lisgar*): A propos de la page 5, dans quelle mesure la rentabilité ou la non-rentabilité de votre fabrique, est-elle due à l'automatisation ou au bas rendement par heure-homme?

M. ADAMS: Une minime partie de notre fabrique—en fait je crois qu'il n'y en a aucune—est automatisée au vrai sens du mot, ce qui suppose l'emploi de machines de transmission, etc. Ainsi, notre entreprise n'est pas véritablement automatisée, et je doute fort que beaucoup d'autres entreprises de cette industrie le deviennent.

M. MUIR (*Lisgar*): Dans ce cas, vous considérez votre rendement par heure-homme un peu bas, n'est-ce pas?

M. ADAMS: Nous avons cherché à l'accroître en améliorant nos techniques, celle du soudage électrique par exemple. Nous avons cherché à améliorer le rendement par tous les moyens; nous avons affecté des sommes considérables pour simplifier la succession d'opérations sur les matières et par là améliorer le rendement par heure-homme.

M. KORCHINSKI: Une question supplémentaire. Donnez-vous des primes aux ouvriers, par exemple à ceux qui sont rémunérés à la pièce?

M. ADAMS: En effet, monsieur Korchinski, nous accordons des primes. Sur le total des salaires, je dirai qu'environ 45 p. 100 des ouvriers de la production sont payés en fonction de leur rendement.

M. MUIR (*Lisgar*): En déposant devant nous, le Congrès du Travail du Canada a formulé des conclusions extraites du rapport de la Commission royale

d'enquête sur les perspectives économiques du Canada. Il a signalé que les salaires canadiens étaient inférieurs de 25 p. 100 à ceux des États-Unis, tandis que la productivité dans les industries secondaires était inférieure de 35 à 45 p. 100. D'après lui, cela ne vaut pas pour l'industrie des machines agricoles, mais d'après les déclarations de Fullerton et de Hampson dans le rapport, la productivité serait inférieure de 32 p. 100 à celle des États-Unis. Le groupement ouvrier a nié que le rendement ou la production par heure-homme au Canada soit moins élevé qu'aux États-Unis. Êtes-vous d'accord avec cette déclaration?

M. ADAMS: D'après l'*Annuaire du Canada* de 1960, l'augmentation de la productivité par homme dans l'agriculture, a été plus grande que dans le reste de l'industrie canadienne, soit de 48 p. 100 de 1946 à 1957, comparativement à 40 p. 100 dans la fabrication.

M. MUIR (*Lisgar*): L'augmentation de la productivité a été d'environ 40 p. 100?

M. ADAMS: C'est ce qu'on dit. Nous doutons que ce soit vrai pour l'industrie des machines agricoles parce que notre volume de production est très faible, ce qui nous interdit une coûteuse automatisation, et deuxièmement parce que, fabriquant beaucoup de machines différentes, nous ne sommes pas à même de réaliser l'automatisation sur une grande échelle.

M. MILLIGAN: Particulièrement différentes catégories de machines.

M. ADAMS: Et un faible volume de chaque catégorie.

M. MUIR (*Lisgar*): Puis-je poursuivre mon interrogatoire?

Le VICE-PRÉSIDENT: Si vous n'abusez pas.

M. MUIR (*Lisgar*): J'aurais encore une ou deux questions à poser. La suivante porte sur l'entrée en franchise des instruments aratoires. Ne croyez-vous pas que pareille franchise constitue un avantage, attendu qu'elle vous ouvre les portes de l'immense marché américain? Il s'agit d'un marché éventuel, et qu'il faut préparer et travailler. N'estimez-vous pas que cette franchise joue à l'avantage des deux pays?

M. ADAMS: L'expérience nous a appris, monsieur Muir, que nous ne pouvons pénétrer profondément sur le marché des États-Unis, comme nous l'avons déjà fait observer. Sans aucun doute, ce pays promet un débouché très considérable.

M. MUIR (*Lisgar*): J'aurais plusieurs questions à poser, mais je n'insiste pas.

Le VICE-PRÉSIDENT: Ma liste contient une douzaine de noms.

M. HORNER (*Acadia*): Ce qui m'intéresse, monsieur Adams, ce sont vos méthodes mondiales de vente. Selon votre graphique, vos exportations ont absorbé 24 p. 100 de votre production. S'agit-il de l'an dernier, ou de 1959?

M. ADAMS: En 1959, 26.6 p. 100 de nos ventes ont pris la direction des États-Unis. C'était 5.3 p. 100 de nos exportations. Or, en 1954, la proportion de nos ventes aux États-Unis s'est établie à 24.8 p. 100, soit 24.1 p. 100 de nos exportations.

M. HORNER (*Acadia*): En d'autres termes, dès 1954, toutes vos exportations allaient aux États-Unis, tandis que, maintenant, 5 p. 100 seulement de vos exportations prennent la direction de ce pays. Est-ce bien le sens de ce que vous avez dit?

M. ADAMS: Pardon, c'est précisément l'inverse. En 1924, nos exportations mondiales, États-Unis exceptés, s'établissaient à 24 p. 100; en 1959, la proportion n'est plus que 5.3 p. 100. Nos ventes totales à l'étranger se sont établies

en 1954 à 48.9 p. 100 de la production; en 1959, la proportion correspondante ne s'établissait plus qu'à 31.9 p. 100.

M. HORNER (*Acadia*): Si je saisis bien, les exportations représentent 31 p. 100 de vos ventes. Ce n'est pas que je veuille insister indûment, mais je tiens à avoir des chiffres précis.

M. ADAMS: Vous avez raison. Mettons 32 p. 100, en chiffres ronds.

M. HORNER (*Acadia*): Ainsi, 32 p. 100 de vos ventes constituent des exportations, et la très grande partie de ces exportations va aux États-Unis?

M. ADAMS: C'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): A quels autres pays exportez-vous? Pouvez-vous nous l'apprendre? L'Australie serait du nombre, je présume?

M. ADAMS: Nous avons exporté à l'Australie, à l'Afrique du Sud, à l'Amérique du Sud, au Mexique, au Maroc et à la Birmanie.

M. HORNER (*Acadia*): Mais en moindre volume, à ces autres pays?

M. ADAMS: C'est exact—ces dernières années.

M. HORNER (*Acadia*): Même à ces derniers pays, vos exportations ont fléchi, n'est-il pas vrai?

M. ADAMS: C'est exact. Nos exportations vers ces pays ont diminué.

M. HORNER (*Acadia*): Quel pourcentage de vos ventes au Canada va à la C.C.I.L.? En avez-vous quelque idée?

M. ADAMS: Le pourcentage de nos ventes à la C.C.I.L. est infime. Il s'établit tout au plus à 8 p. 100.

M. HORNER (*Acadia*): Huit p. 100 de votre production ou de vos ventes totales?

M. ADAMS: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Si c'est 8 p. 100, cela laisse environ 60 p. 100 de votre production à vos propres concessionnaires. Est-ce exact?

M. ADAMS: C'est exact. Je veux dire 8 p. 100 des ventes faites au Canada.

M. HORNER (*Acadia*): Oui, des ventes faites au Canada. En fonction des ventes mondiales, la proportion serait un peu plus faible; cependant la différence ne serait pas très prononcée. Pour plus de précision, dites-moi donc si la *Cockshutt Farm Implement Company* est propriétaire ou possède la majeure partie des actions de la *Brantford Coach Manufacturing Company*?

M. ADAMS: De la *Brantford Coach and Body Company*?

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. ADAMS: C'est une filiale en propriété exclusive de la compagnie Cockshutt.

M. HORNER (*Acadia*): Les chiffres que vous avez cités aujourd'hui devant le comité ne tiennent aucun compte de cette filiale, qui fabrique des carrosseries.

M. ADAMS: Aucun; il s'agit de la division des instruments aratoires.

M. HORNER (*Acadia*): M. Phillips, dans sa publication sur l'industrie des instruments aratoires publiée vers 1956, déclare—et je me demande si vous pourriez m'indiquer le sens de ses paroles:

> Les Américains peuvent bénéficier des avantages des prêts garantis par le gouvernement sous l'empire des dispositions relatives aux immobilisations de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, mais les Canadiens qui vendent aux États-Unis se voient refuser les mêmes avantages.

Les États-Unis ont-ils une loi ou des dispositions analogues à celles de notre loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, et les industries manufacturières du Canada peuvent-elles bénéficier de ces avantages?

M. ADAMS: Les accords relatifs aux ventes ou les modes de crédit en vigueur aux États-Unis ne nous sont pas tellement familiers; nous croyons, cependant, que les États-Unis n'ont pas à leur disposition les avantages que procure au Canada la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

M. HORNER (*Acadia*): Ne pensez-vous pas que votre raisonnement ou votre recommandation en seraient renforcis si vous pouviez renseigner le comité sur ces points? Vos arguments en faveur ou contre la modification à la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles auraient plus de poids.

M. ADAMS: Nous communiquerons volontiers au comité, monsieur Horner, des renseignements concernant les ententes de ventes faites aux États-Unis.

M. HORNER (*Acadia*): Je vous remercie.

M. DANFORTH: J'ai à poser quatre questions d'ordre général et qui n'exigent que de courtes réponses. Voici d'abord quelques considérations générales. Je crois exprimer le sentiment du comité en disant que les nombreuses questions que nous pourrions poser ne devraient nullement nous faire oublier les mérites qui reviennent à la société et pour la composition de son mémoire et pour la façon dont elle l'a présenté. En prenant la définition générale d'une société qui fabrique des machines, ne pourrions-nous pas conclure, du volume d'instruments aratoires que vous fabriquez pour la vente, que votre société peut passer pour une compagnie qui fabrique toutes les sortes d'instruments aratoires?

M. ADAMS: Nous estimons rentrer dans cette catégorie.

M. DANFORTH: Oui, on vous considère comme une compagnie de cette catégorie, selon le classement général. Ne vous estimez-vous pas alors, puisque votre compagnie est classée comme telle, que vous vous trouvez, du fait que votre production est générale, mieux en mesure d'accaparer le gros du marché qu'une société qui s'est spécialisée dans la production d'une machine et dont elle tire exclusivement son revenu?

M. ADAMS: C'est ce que nous estimons. Par exemple, du point de vue conservation des concessionnaires.

M. DANFORTH: Vu que vous êtes l'une des quelques compagnies qui fabriquent des machines et que votre société est strictement canadienne dans ses produits, estimez-vous que, si votre production devenait internationale, vous seriez mieux en mesure de vendre au cultivateur des machines à un prix encore plus bas?

M. ADAMS: Nous n'avons aucune expérience dans ce sens-là, mais, d'une façon générale, nous y verrions certains avantages, sûrement.

M. DANFORTH: Mes questions n'ont rien de captieux; elles sont d'ordre général et il faut les comprendre ainsi. Je constate que depuis quatre ans, comme l'indiquent vos graphiques, la division des instruments aratoires de votre société enregistre nettement des pertes. Or, ces pertes ne pourraient-elles pas être attribuées moins au fléchissement des ventes ou à l'âpreté de la concurrence qu'aux changements majeurs apportés dans l'outillage ou dans les modèles depuis quatre ans, et qui auraient augmenté démesurément les dépenses?

M. ADAMS: Non, ce ne serait pas l'explication.

M. DANFORTH: Il faudrait alors les attribuer exclusivement aux ventes, n'est-ce pas?

M. ADAMS: Voici certains renseignements sur les ventes. Nos ventes ou ont baissé ou sont demeurées étales pendant que les frais augmentaient, au cours de ces années de pertes.

M. DANFORTH: L'augmentation des frais ne pourrait-elle pas être attribuée aux modifications apportées dans les modèles et aux frais accrus du nouvel outillage?

M. ADAMS: Non.

M. DANFORTH: Je remarque, page 15, les trois propositions dont vous avez saisi le comité, et dont nous reconnaissons le mérite. Le service des questions économiques de votre société a-t-il établi dans quelle mesure, advenant l'adoption des trois propositions, serait réduit le prix de revient des instruments aratoires pour le cultivateur? Ou s'agit-il tout simplement de placer la société sur une base économique plus saine et plus solide au Canada?

M. ADAMS: J'aimerais, si j'en ai la permission, dire un mot de la première de ces propositions. Il s'agit d'amenuiser l'impôt sur le revenu à l'égard des ventes au Canada en faveur des fabricants canadiens d'instruments aratoires, et, du même coup, d'amenuiser l'impôt sur le revenu en faveur du cultivateur qui achète des machines de fabrication canadienne. On pourrait appeler cet amenuisement une sorte d'allocation de placement qui permettrait au cultivateur qui achète des machines de fabrication canadienne d'évaluer ses machines au-dessus du prix de revient, comme cela se pratique dans certaines autres industries, afin de pouvoir appliquer un meilleur amortissement sur ses machines. Nous estimons que, dans le présent cas, le cultivateur y trouverait son compte et que nous y trouverions aussi le nôtre.

M. DANFORTH: Pourriez-vous nous dire un mot aussi des deux autres propositions?

M. ADAMS: L'amendement que nous proposons ici à la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles vient de ce que, à notre connaissance, aucun autre gouvernement ne finance directement des produits d'importation, ce que fait notre gouvernement sous l'empire des dispositions de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. L'adoption de notre proposition nous vaudrait des avantages, mais en ce faisant elle nous permettrait d'augmenter notre volume et, d'une façon certaine, de diminuer notre prix de revient à la fabrication. Par ricochet, elle bénéficierait aussi au cultivateur.

M. DANFORTH: L'alinéa c) n'aurait-il pas pour effet de hausser les prix des instruments aratoires pour les cultivateurs?

M. ADAMS: J'ignore s'il aurait cet effet. Il pourrait permettre un déplacement de fabrication et la production de plus longues séries de machines, ce qui nous permettrait de réaliser des économies.

M. DANFORTH: Déplacement? Que dois-je comprendre par là?

M. ADAMS: S'il y avait des droits à l'importation après une certaine date, les autres fabricants ne pourraient plus, comme nous disons, écouler les stocks d'automne à sacrifice et à notre détriment.

M. DANFORTH: Je ne saisis pas bien. Les autres fabricants ne pourraient-ils pas, quelle que puisse être la date à laquelle les droits frapperaient les importations d'instruments aratoires, contourner la manœuvre en augmentant les expéditions avant la date d'application?

M. ADAMS: Oh oui, ils le pourraient. Mais, cela va sans dire, la méthode jouerait contre eux, sur le plan économique. Le volume en inventaire risquerait de s'accroître.

M. HORNER (*Acadia*): Autre question. Vous laissez entendre que des sociétés américaines vendent à sacrifice, chaque automne. Vendent-elles ainsi à leurs concessionnaires, ou bien aux cultivateurs? En d'autres termes, sur quelles preuves repose votre déclaration?

M. ADAMS: Rien de bien catégorique ne nous permet de l'affirmer, mais nous savons que la pratique existe. C'est quelque chose de très difficile à

prouver, vous devez en convenir. Mais je vous avoue en toute franchise que nous ne possédons aucune preuve «concrète» dans ce sens.

M. HORNER (*Acadia*): D'après vous, vend-on ainsi aux concessionnaires, ou bien aux cultivateurs?

M. ADAMS: Certaines sociétés vendent aux concessionnaires. Nous croyons que ces ventes sont prévues. Et il peut arriver qu'elles vendent aux concessionnaires, ou qu'elles vendent directement aux cultivateurs.

M. MANDZIUK: Autre question. Pourriez-vous, à l'aide d'un graphique, nous indiquer les vastes importations d'instruments aratoires des États-Unis? Vous avez mentionné le 15 juin. Auriez-vous quelques données à ce sujet?

M. ADAMS: Non, nous n'en avons pas.

M. MANDZIUK: Je veux dire des données qui étayeraient votre déclaration voulant que les sociétés pratiquent effectivement le dumping pour ce qui est de leurs excédents.

M. ADAMS: Notre seul critère est la réaction du marché, en l'occurrence.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): On a abondamment établi devant le comité que les prix des instruments aratoires sont les plus élevés possibles, et que la demande joue le grand rôle dans l'établissement de ces prix. Votre société partage-t-elle cet avis? En d'autres termes, des deux facteurs, le prix de revient et la demande, la demande n'est-elle pas le facteur le plus important, et le prix de revient n'est-il pas un facteur qui compte peu?

M. ADAMS: L'âpreté de la concurrence influe sensiblement sur les prix. C'est ce que révèlent, croyons-nous, les marges de bénéfices dont nous vous avons fait part aujourd'hui. Évidemment, le prix de revient y est pour quelque chose. Il faut récupérer le prix de revient, si l'on veut rester en affaires. Par contre, l'âpreté de la concurrence sur le marché mondial influe encore davantage sur l'établissement des prix.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Une dernière question. En ce qui concerne les frais de transport, votre société expédie-t-elle les tracteurs vers l'Ouest canadien par camions ou par chemins de fer?

M. ADAMS: Monsieur Horner, toutes nos expéditions se font par chemins de fer.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Vos produits bénéficient-ils du tarif dit «taxes convenues» pour le transport par chemins de fer, ou bien payez-vous le tarif applicable aux «produits désignés»? N'avez-vous jamais demandé aux chemins de fer de bénéficier des «taxes convenues» étant donné que toutes vos expéditions se font par rail?

M. ADAMS: Nous ne bénéficions d'aucun traitement spécial.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): N'avez-vous jamais pressenti les chemins de fer?

M. ADAMS: Notre service du trafic est toujours en contact avec les chemins de fer. Que l'on ait ou non sondé le terrain, c'est ce que je ne saurais dire. J'ai demandé aux dirigeants de ce service quels étaient les taux de transport de Brantford à Regina pour une wagonnée d'instruments aratoires, et ces taux sont ceux que j'ai cités dans le mémoire.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Je m'en rends compte. D'autre part, des sociétés américaines expédient actuellement des tracteurs vers l'Ouest canadien, par semi-remorque, par exemple, ce qui leur vaudrait, prétendent-elles, des économies considérables en frais de transport. Ne croyez-vous pas que votre société, qui est canadienne, devrait s'enquérir de la possibilité d'expédier ses tracteurs à l'Ouest canadien de la même façon afin de pouvoir dire aux chemins de fer, en faisant valoir ce facteur de concurrence: «Si vous voulez

continuer à transporter nos tracteurs, vous devrez faire face à ce facteur de concurrence.» Voici, à mon avis, une source d'économie pour vous.

M. ADAMS: Les messieurs qui m'accompagnent me disent que la proposition est à l'étude. A tout événement, nous vérifierons de nouveau volontiers.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Je vous remercie.

M. MUIR (*Lisgar*): La société Cockshutt utilise-t-elle pour ses expéditions la Voie maritime jusqu'à la Tête des lacs?

M. ADAMS: Non, sauf pour certains produits que nous importons et qui nous arrivent par voie de Montréal et d'Hamilton.

M. MUIR (*Lisgar*): N'y verriez-vous pas un moyen de diminuer vos frais d'expédition? Je sais qu'il y faudra peut-être du transbordement et de l'entreposage à la Tête des lacs, mais j'imagine que les frais de transport resteraient encore bien en-deçà des taux qu'exigent les chemins de fer.

M. HORNER (*Acadia*): Surtout en ce qui concerne les expéditions destinées au Manitoba.

M. MUIR (*Lisgar*): Oui, surtout pour ce qui est des expéditions allant au Manitoba. J'attends encore la réponse à ma question.

M. ADAMS: Je réponds que la question est constamment à l'étude—la question du tarif-marchandises—et nous allons certainement continuer de l'étudier.

M. MUIR (*Lisgar*): En ce qui concerne les expéditions destinées au Manitoba, j'imagine que vous pourriez les diriger par eau jusqu'à la Tête des lacs, pour emprunter ensuite le chemin de fer. J'y verrais une source d'économies considérables.

M. ADAMS: Nous vous remercions de votre proposition.

M. MUIR (*Lisgar*): A la condition, naturellement, que ce soient les cultivateurs qui en bénéficient.

M. MANDZIUK: Allons-y voir!

M. PASCOE: Vous dites, page 13 de votre mémoire, que de 1951 à 1960 le tarif-marchandises a enregistré une hausse de 45.2 p. 100. M. Adams peut-il nous dire en quelle année la plus forte hausse a eu lieu?

M. ADAMS: Voici les chiffres de janvier pour chaque année, de 1951 à 1960: $1.99 en 1951; $2.23 en 1952; $2.42 en 1953; $2.53 en 1954; $2.53 en 1955; $2.36 en 1956; $2.72 en 1957; $2.72 en 1958; $3.17 en 1959 et $2.89 en 1960.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, je constate que la Chambre siégera dans deux minutes. Ce serait donc le moment d'ajourner nos délibérations jusqu'à deux heures et demie, dans cette même salle. M. Milligan aura alors la parole.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le LUNDI 5 juin 1961.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, nous voici en nombre.

Ma liste m'apprend que onze ou douze membres du comité désirent poser des questions.

Comme nous sommes ici pour assez longtemps et que la chaleur est plutôt intense dans notre salle, si quelque membre du comité—et l'invitation s'adresse aussi aux témoins—désire ôter son veston, il est libre de le faire.

La parole est à vous M. Milligan.

M. MILLIGAN: Monsieur le président, je désire à mon tour féliciter la société Cockshutt de son mémoire. J'avais hâte de le lire, et je n'ai pas été déçu. J'estime que le mémoire souligne maints points dignes de notre attention.

La question me préoccupait fort. Il y a une couple de semaines je me suis rendu chez un concessionnaire de Cyrville, et j'y ai aperçu plusieurs tracteurs italiens en étalage, avec la mention «Cockshutt» en travers. Le concessionnaire m'a appris que ces tracteurs italiens constituaient le plus fort de ses ventes. Voici ma question: Trouvez-vous plus avantageux d'acheter ces machines étrangères pour en faire le débit en gros que de fabriquer vos propres machines? Ou est-ce parce que vous ne pouvez pas fabriquer le même tracteur?

M. ADAMS: J'ai dit dans le mémoire que nous avions mis au point et établi les prix d'un petit tracteur diesel de cette catégorie qui, j'en conviens, peut être fabriqué à peu près avec le même outillage que notre petit tracteur à essence. Toutefois, nous avons eu beau faire, nous ne pouvions le fabriquer aussi économiquement que le tracteur importé d'Italie.

M. MILLIGAN: Importez-vous d'autres machines que les tracteurs, du même pays?

M. ADAMS: Non.

M. G. E. TINKESS (*coordonnateur des marchés, à la Cockshutt Farm Equipment Limited*): Nous importons une presse à foin.

M. ADAMS: Mais pas d'Italie.

M. TINKESS: Non, de France.

M. ADAMS: Nous n'importons présentement aucune autre machine de la société Fiat, en Italie. Nous importons toutefois de France une presse à foin, comme vient de le dire M. Tinkess. Il ne s'agit pas de notre principale presse à foin, mais d'une presse supplémentaire d'un modèle nouveau—une presse à basse densité. C'est une presse nouvelle, que nous projetons d'introduire sur le marché. Nous utilisons la presse française à titre d'essai.

M. MILLIGAN: Un autre facteur ne joue-t-il pas ici? Ne pouvez-vous pas vendre cette presse au détail à meilleur compte que vous ne pourriez la fabriquer vous-mêmes au Canada?

M. ADAMS: Nous ne saurions fabriquer pour la vente un tracteur qui rivaliserait aussi avantageusement sur le marché que celui que nous importons d'Italie. Ainsi, je suis d'accord avec vous sur ce point.

M. MILLIGAN: Vous avez dit que le chiffre d'affaires, pour les pièces, avait diminué de 1 p. 100, ce qui contribuerait à en hausser sensiblement le prix de revient. La ligne de conduite que vous adoptez et qui consiste à importer les machines doit-elle, à votre avis, diminuer encore davantage le pourcentage des pièces; or, si vous en produisez moins, le prix des pièces n'en sera-t-il pas majoré, advenant le maintien de cette ligne de conduite relative à l'importation des machines?

M. ADAMS: Il va sans dire que les pièces qui servent aux machines importées, notre société ne les fabrique pas. Elle les importe et, de ce fait même, les bénéfices découlant de la fabrication vont à un autre pays.

M. MILLIGAN: J'entendais les pièces destinées aux machines que vous fabriquez au Canada.

M. ADAMS: Nous fabriquons . . .

M. MILLIGAN: Mais si le chiffre d'affaires est moins élevé, les pièces ne coûteront-elles pas davantage? Vous avez mentionné 1 p. 100.

M. ADAMS: Chiffre d'affaires de 1 p. 100. Le chiffre d'affaires, pour ces 50,000 pièces, n'atteint pas en moyenne 1 p. 100.

M. MILLIGAN: Je songeais seulement à la machine Cockshutt que je possède. Si vous vendez moins de pièces que vous n'en vendez présentement, ne m'en coûtera-t-il pas davantage, si la tendance se maintient, pour acheter les pièces que requiert ma machine?

M. ADAMS: S'il vous faut de plus en plus de pièces qui se vendent lentement, l'effet s'en fera naturellement sentir sur les pièces qui se vendent rapidement, et les pièces dont vous avez besoin finiront par coûter davantage. L'établissement des prix se fonde sur une vue d'ensemble. Il importe de tenir compte des 50,000 pièces que nous fabriquons pour la vente, et non simplement des pièces «de fortune» à vente rapide que ces gens fabriquent. Nous devons les avoir toutes, et il en coûte de l'argent pour avoir les pièces qui se vendent lentement tout comme pour avoir celles qui s'écoulent rapidement.

M. MILLIGAN: Depuis combien d'années votre vieil établissement de Smith-Falls a-t-il fermé ses portes?

M. ADAMS: Il les a fermées en 1955.

M. MILLIGAN: Ainsi, vous ne faites votre distribution de pièces de rechange que dans votre autre établissement?

M. ADAMS: A Smith-Falls?

M. MILLIGAN: Oui.

M. ADAMS: En effet, nous avons une succursale à Smith-Falls.

M. MILLIGAN: Pourquoi l'établissement a-t-il fermé ses portes? A cause des machines étrangères, ou de la concurrence?

M. ADAMS: Si vous le voulez. Le volume n'était pas suffisant pour remplir l'établissement; nous avons comprimé notre outillage de fabrication et l'avons transporté à Brantford.

M. MILLIGAN: Pouvez-vous nous fournir une idée du nombre de travailleurs qu'employait l'établissement à son maximum de production?

M. ADAMS: Environ 500.

M. MILLIGAN: Je sais que le bâtiment couvrait presque un quadrilatère. On m'a répété qu'on le démolissait parce que les taxes étaient trop élevées.

Vous avez parlé de la société américaine *National Farm Machinery Company*, à laquelle vous avez vendu de la machinerie. Pourquoi vos ventes à cette société ont-elle presque totalement cessé? Est-ce parce que les Américains ont pour ligne de conduite d'empêcher que les produits de fabrication canadienne soient vendus sur un autre marché?

M. ADAMS: Je ne crois pas qu'ils aient pareille ligne de conduite, car ils ne se seraient probablement pas mis en frais de vendre nos produits. Vous pourriez répondre, je suppose, que ce n'était guère là une méthode bien efficace de vendre des instruments aratoires.

M. HORNER (*Acadia*): Dites-vous que la *National Farm Co-operatives* des États-Unis ne constitue guère un medium efficace de vente d'instruments aratoires?

M. ADAMS: Je répondais à une question qui demandait pourquoi son chiffre d'affaires a fléchi si verticalement, et nous serions portés à conclure que quelque chose cloche dans ce mode de vente d'instruments aratoires. A un moment donné, sept coopératives fonctionnaient aux États-Unis; à présent, il n'en reste plus qu'une seule.

M. MILLIGAN: Si j'ai posé la question, c'est parce qu'à l'alinéa b) de votre résumé vous avez fait allusion à la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. Et je trouve votre proposition splendide. On nous a prêché à tous d'acheter des produits canadiens, et c'est, à mon avis, ce qu'il faudrait faire. Je me demandais si, aux États-Unis, on ne fait pas de même, attendu que, dans votre mémoire, vous dites que nos ventes aux États-Unis ont fléchi.

Le VICE-PRÉSIDENT: D'autres questions, monsieur Milligan?

M. MILLIGAN: Rien qu'une autre.

M. ADAMS: Voici autre chose, que M. McCurdy vient de porter à mon attention. Une fois la demande accumulée de l'après-guerre satisfaite, le marché a sensiblement changé; il est passé du marché dominé par vendeur à celui du marché dominé par l'acheteur. Et à cette époque, les coopératives ont failli à la tâche comme vendeurs d'instruments aratoires.

M. KORCHINSKI: J'ai un renseignement à demander au sujet du graphique numéro V.

M. FORBES: Un instant, monsieur le président. Ce matin, quand vous avez présenté le témoin, je n'ai pas bien saisi quelle position M. Adams occupe dans la compagnie, ce qui peut faire quelque différence. Monsieur Adams, quelles sont vos fonctions?

M. ADAMS: Directeur des recherches sur l'organisation du marché.

M. FORBES: L'équivalent d'un administrateur général?

M. ADAMS: Pas du tout.

M. KORCHINSKI: Ma question porte sur le graphique numéro V. Il y est indiqué qu'en 1954 vos ventes à l'étranger, vos ventes mondiales, représentaient 49.9 p. 100 de l'ensemble de vos ventes, et que vos exportations aux États-Unis s'établissaient à 24.8 p. 100. Puis, dans votre déclaration, vous avez dit que les pertes de la Cockshutt se chiffraient par 7.5 p. 100 la même année. J'en conclus donc que plus fortes sont vos exportations, plus élevées deviennent vos pertes. Pouvez-vous nous expliquer la chose?

M. ADAMS: Je dois me reporter au total des ventes de cette année-là. Nos ventes faites au Canada ont baissé de 26 millions de dollars qu'elles étaient en 1953 à 13 millions de dollars en 1954. N'allons pas oublier que la Cockshutt est une société exclusivement canadienne qui compte sur le Canada pour assurer la plus forte partie de sa subsistance.

M. KORCHINSKI: Mais vous avez aux États-Unis un débouché possible très considérable. La trajectoire, dans votre graphique, indique que vos exportations aux États-Unis, bon an mal an, s'établissent à environ 25 p. 100 de vos ventes totales. Dans quelle partie des États-Unis ce marché existerait-il? Est-ce dans l'Est, ou bien dans l'Ouest?

M. ADAMS: Surtout dans la moitié Nord, là où se trouvent les producteurs de céréales, région presque semblable à celle que nous avons dans les provinces de l'Ouest canadien.

M. KORCHINSKI: Et où, au Canada, vont principalement vos ventes? C'est, je présume, dans l'Ouest?

M. ADAMS: Le plus fort de nos ventes va dans l'Ouest.

M. KORCHINSKI: Et pour alimenter ce débouché, vous ne disposez que des usines de Brantford?

M. ADAMS: C'est exact.

M. KORCHINSKI: Ce sont là vos seules usines au Canada?

M. ADAMS: Pour le moment, ce sont les seules.

KORCHINSKI: Vu que le gros de vos ventes se fait dans l'Ouest, ne serait-il pas sage de songer à aménager des usines plus près de votre marché, ce qui épargnerait des frais de transport?

M. ADAMS: Le problème de l'importance relative des facteurs économiques surgit ici, et on peut se demander s'il vaudrait mieux faire expédier d'un endroit à un autre les matières premières d'une part, ou les produits finis d'autre part. Le problème des immobilisations se pose aussi.

Notre société a 122 ans. Elle a été fondée à Brantford, et depuis cette époque nous y avons investi beaucoup de capitaux. Ce qui poserait un problème, si nous

décidions de rapprocher les usines du marché. Autre facteur: la réserve de main-d'œuvre spécialisée dans la fabrication d'instruments aratoires est abondante, à Brantford. Essentiellement, il s'agit d'un problème de science économique. Je suis certain que si nous y trouvions avantage et que le déménagement fût possible, nous y songerions sûrement.

M. KORCHINSKI: D'où vous vient la plus âpre concurrence, des fabricants des États-Unis, ou bien des fabricants du reste du monde?

M. ADAMS: Tout dépend du produit. Dans le cas des moissonneuses-batteuses, il est certain qu'elle nous vient des autres fabricants des États-Unis et des fabricants du Canada. Dans le cas des petites machines à moteur diesel, elle nous vient certainement des fabricants des pays d'Europe. Ainsi, nous devons, dans l'ensemble, faire face à la concurrence mondiale, selon les produits et selon les époques.

M. KORCHINSKI: La société Massey-Ferguson a dit qu'environ 45 p. 100 de ses ventes portaient sur des tracteurs; j'imagine que la même proportion vaudrait aussi pour votre société?

M. ADAMS: La plus grande partie de nos ventes contre des dollars porte, je crois, sur des moissonneuses-batteuses. Environ la moitié de nos ventes porterait sur des moissonneuses-batteuses, et le tiers sur des tracteurs.

M. KORCHINSKI: S'il se manifeste une tendance vers l'emploi de moteurs diesel, il deviendra plus économique de fabriquer des tracteurs à moteur diesel. Je ne vois pas pourqui il ne deviendrait pas plus économique de fabriquer une moissonneuse-batteuse; mais il se peut que les frais de transport annulent cet avantage et qu'en fin de compte aucune économie ne puisse être réalisée. Un jour viendra sans doute où vous constaterez que vos exploitations canadiennes seront devenues trop coûteuses, et qu'il vous faudra essaimer ailleurs et dans d'autres pays, ce que nous ne priserions guère. Il vous faudra essaimer ailleurs, si vous voulez rester en affaires.

Le *Financial Post* du 15 octobre m'apprenait que pour accroître ses ventes aux États-Unis, la société Cockshutt s'est acheté des terrains en Floride. Il s'agit, je crois, d'une filiale de votre société, et je me demande comment vous rattachez cet achat à l'augmentation des ventes de votre société.

M. ADAMS: J'inviterais le président de notre société, M. Tees, à vous fournir les explications.

M. TEES: Je suis sans doute mieux au fait de la situation. Je dirai tout d'abord que la société Cockshutt, comme presque toute autre compagnie manufacturière et plusieurs autres entreprises d'affaires au Canada et dans les autres pays du monde, doit étendre ses opérations afin de subsister. Examinez les autres sociétés rivales du domaine de la fabrication, et vous constaterez qu'elles sont aux prises avec une tendance et une nécessité économique, celle de leur expansion. L'expansion s'impose pour permettre aux ingénieurs de se procurer les moyens nécessaires afin de tenir tête à la complexité de la nature composite du produit. Pour cela, il faut des capitaux. Les capitaux sont difficiles et coûteux à obtenir. Or l'achat de terrains en Floride est essentiellement une méthode, une méthode que nous estimons plutôt nouvelle ou efficace pour lever des capitaux.

Pour vous aider à comprendre, je dirai que la *Florida Land Company* est une filiale en propriété exclusive de la société Cockshutt. Toutes ses actions ont été achetées par la société Cockshutt et payées au moyen d'actions de la *Cockshutt Farm Equipment Limited,* mais les actions de la *Cockshutt Farm Equipment Limited* sont placées en fiducie, et à moins que la filiale de la Floride ne produise suffisamment de comptant pour les acquitter à raison d'environ $29 l'unité, les actions ne seront jamais retirées de la fiducie.

Il s'est agi, effectivement, d'une garantie d'actions sur une base conditionnelle. Si tout va bien, nous touchons le capital et la filiale a les actions; si

l'entreprise échoue, les actions ne sont pas libérées et retournent à la société Cockshutt. Le délai est de cinq ans. Si tout réussit, la méthode s'avérera extrêmement économique, si on la compare aux techniques de garantie de placements, dont le coût peut varier considérablement et auxquelles ont recours les industries assez peu populaires dont les produits se vendent cher. Ce sera une méthode extrêmement économique de lever des fonds considérables en vue de l'expansion révolutionnaire quasi nécessaire à la survie de l'entreprise. Si nous réussissons dans notre aventure, la société Cockshutt en sortira plus forte et pourra accroître son efficacité de production. La société qui vise à l'efficacité offre d'ordinaire au consommateur un produit fini qui lui coûte meilleur marché. Nous avons foi en la puissance de notre société et nous croyons en une production efficace qui place à meilleur compte le produit fini dans les mains du consommateur. J'espère que mes explications ne vous paraîtront pas indûment prolixes.

M. KORCHINSKI: Elles sont excellentes.

Le VICE-PRÉSIDENT: Pour votre gouverne, je rappellerai que ces explications se trouvent aux pages 12 et 13 de votre rapport annuel.

M. TEES: Et j'ajouterai qu'on les trouvera en raccourci dans le dernier bilan financier que nous préparons pour nos propres actionnaires.

M. KORCHINSKI: En somme, la transaction relève plutôt du domaine financier au sein de la société; en d'autres termes, la société vise plutôt à se procurer des fonds qu'à stimuler ses ventes. C'est le sens de la question que j'ai d'abord posée.

M. TEES: C'est un moyen dont se sert la société pour augmenter son capital.

M. MCINTOSH: Monsieur le président, j'appelle d'abord l'attention du témoin sur la page 1 du mémoire, où je lis:

> Permettez-nous de vous soumettre le bilan vérifié des pertes et profits du service des machines agricoles de notre entreprise pour les dix dernières années.

Quels autres services a l'entreprise, ou qu'appelez-vous un service?

M. TEES: Nous avons la *Brantford Coach and Body Limited,* filiale en propriété exclusive de la société, et cette *Florida Land Company* qui, elle aussi, appartient exclusivement à notre société. Je ne vois aucune autre filiale de quelque importance.

M. MCINTOSH: Ce service des instruments aratoires s'occupe-t-il des tracteurs?

M. TEES: Sûrement.

M. MCINTOSH: Et la *Bellevue Realty Corporation?*

M. ADAMS: La Bellevue est exclusivement un service de ventes.

M. MCINTOSH: Et la *Cockshutt Farm Equipment Incorporated,* de Bellevue, en Ohio?

M. ADAMS: C'est la même chose.

M. MCINTOSH: Votre bilan consolidé indiquerait que vous avez deux millions d'actions à valeur nominale. Quelle serait la valeur comptable de ces actions, et sont-elles sur le marché?

M. ADAMS: La page 15 du mémoire reproduit une consolidation de renseignements d'ordre financier pour une période de dix années et, plus bas, à la troisième colonne de droite, vous trouverez la valeur comptable des actions de 1951 à 1960.

M. MCINTOSH: Les actions sont-elles sur le marché?

M. TEES: Elles sont sur les listes de quatre bourses dans le monde.

M. MCINTOSH: A la page 6 de votre mémoire, je lis:

> Après avoir elle-même mis au point un tracteur de cette catégorie et établi ce qu'en coûterait la fabrication au Canada, la Cockshutt a constaté qu'il était plus économique d'acheter les machines en Italie.

Je voudrais d'abord savoir si le tracteur de fabrication italienne soutenait en tous points la comparaison avec celui que vous avez mis au point et dont vous avez établi le prix de revient ici, au Canada.

M. ADAMS: Oui, il la soutient.

M. MCINTOSH: Pouvez-vous nous expliquer, vu les frais de transport élevés quand on importe d'Italie, pourquoi le produit italien revient à un prix inférieur?

M. M. H. MCCURDY (*Directeur des services techniques, Cockshutt Farm Equipment Limited*): La seule explication que j'y trouve c'est qu'en Italie la main-d'œuvre est meilleur marché. Il y a quelque temps, nous avons minutieusement établi le prix de revient, en utilisant un moteur britannique, et nous avons tout entrepris pour faire fabriquer le tracteur au Canada. Nous voulions essayer de le fabriquer à Brantford, mais nous ne pouvions pas le faire économiquement.

M. MCINTOSH: Des témoins que nous avons entendus nous ont dit que depuis dix ou quinze ans la quantité de main-d'œuvre n'a guère varié—ou très peu—pour une machine en particulier, par suite de l'automatisation. Du point de vue de la main-d'œuvre exclusivement, pourriez-vous nous dire quelle est la différence entre le prix de revient d'un tracteur de fabrication britannique et celui du même tracteur de fabrication canadienne?

M. MCCURDY: Je ne saurais répondre à cette question. Je n'ai pas tous les chiffres à la mémoire. Il y a près de deux ans que nous avons fait le calcul, et je ne puis tout me rappeler.

M. MCINTOSH: Au haut de la page 8, vous dites:

> L'industrie des machines agricoles ne bénéficie pas non plus des «subventions» que les cultivateurs reprochent si souvent à l'industrie canadienne de fabrication en général.

De quelles subventions s'agit-il?

M. ADAMS: De celles qu'ont touchées les industries secondaires et qui s'ajoutent à la protection douanière.

M. MCINTOSH: Par exemple?

M. ADAMS: Ces allocations de placement dont jouissent, paraît-il, les chantiers de construction navale.

M. MCINTOSH: Au même alinéa, vous dites encore:

> Les règlements législatifs, par exemple, obligent les fabriques à garder en stock les pièces de réparation de chaque machine agricole dix ans après qu'elles ont cessé la production de ces machines, ce qui ne va pas sans frais élevés.

A votre avis, la période est-elle trop longue? Conviendrait-il de la réduire? Ou croyez-vous que les cultivateurs devraient pouvoir se procurer des pièces de rechange pour une machine vieille de dix ans?

M. ADAMS: Il s'agit ici de règlements provinciaux qui existent en Saskatchewan et dans d'autres provinces. En fait, nous nous sommes crus parfois obligés de garder des pièces pour une période de plus de dix ans—allant jusqu'à vingt et même vint-cinq ans—pour approvisionner et accommoder le client. J'ignore si cette période est démesurée. C'est certainement bien long, pour maintes pièces qui ne se vendent qu'en petit nombre.

M. MUIR (*Lisgar*): Puis-je poser une question à ce sujet? N'estimez-vous pas que cette pratique vous aide généralement à mousser vos ventes, je veux dire la pratique de garder en stock les pièces de rechange? N'y trouvez-vous pas votre avantage, lorsque le client sait qu'il pourra se procurer telle pièce de rechange dans dix ans, attendu que les autres fabricants assurent le même service?

M. ADAMS: C'est certainement de bonne guerre d'assurer le service des pièces de rechange aux clients. Nous en sommes profondément convaincus.

M. MUIR (*Lisgar*): J'aimerais me renseigner davantage sur ce point. Ne croyez-vous pas que si le pourcentage de vos ventes l'emporte sur celui de la C.C.I.L. pour une machine semblable, c'est que vos concessionnaires sont mieux organisés et que les pièces de rechange sont plus facilement disponibles?

M. ADAMS: Je crois que nous couvrons plus de terrain et que nous assurons un meilleur service que, mettons, la C.C.I.L.

M. MUIR (*Lisgar*): Je vous remercie.

M. MCINTOSH: A la page 9 du mémoire, vous parlez de nombreux billets libres d'intérêt. Des témoins antérieurs ont mentionné des taux d'intérêt élevés, et le reste. J'ignorais que les sociétés d'instruments aratoires acceptaient des billets libres d'intérêt. Pouvez-vous nous renseigner sur votre ligne de conduite en l'espèce?

M. ADAMS: Il est absolument certain que nous ayons de nombreux billets libres d'intérêt, à six mois, à huit mois, et parfois jusqu'à un an. On nous les demande, d'autres sociétés les accordent, et la concurrence nous oblige de faire de même.

M. MCINTOSH: Pendant la morte saison?

M. ADAMS: Pendant la morte saison et souvent aussi pendant la saison active de ventes.

M. MCINTOSH: Au haut de la page 10, vous dites:

> ... ce qui permet aux grande fabriques américaines de Chicago et de Milwaukee d'écouler leurs stocks d'automne au Canada à des prix au-dessous des prix coûtants ...

La question a déjà été posée, je crois. Avez-vous quelque idée de la proportion de machines que l'on écoule à perte—selon votre expression—au Canada au cours de la morte-saison? Des données statistiques sont-elles disponibles à cet effet?

M. ADAMS: Nous n'en avons point.

M. MCINTOSH: Vous n'en avez pas?

M. ADAMS: Non.

M. MCINTOSH: Au haut de la page 13, à propos du coût du matériel, vous avez dit au cours de votre lecture que le matériel compte pour une grande partie dans le prix de revient. Pouvez-vous nous dire quel pourcentage de matériel se trouve inclus dans le prix de revient d'un article ou d'une machine en particulier?

M. ADAMS: Oui, plus de la moitié du prix de revient est attribuable au matériel.

M. MCINTOSH: A présent, quelle est la proportion du prix de revient qui est attribuable à la main-d'œuvre?

M. ADAMS: Je ne dispose pas de ce renseignement en ce qui concerne le prix de revient de fabrication.

M. HORNER (*Acadia*): Je voudrais savoir à mon tour si vous estimez, comme l'a affirmé la *John Deere Limited*, que là où la main-d'œuvre contribue

à la production du matériel il y a eu augmentation plus forte pour le matériel dont vous vous servez. La *John Deere Limited* a établi, à l'aide de renseignements statistiques que les articles de quincaillerie, par exemple, ont augmenté de prix plus que la fonte en gueuse, depuis dix ans, par suite du coût de la main-d'œuvre. Les représentants de la société m'ont dit, lorsque je les ai interrogés, que les tracteurs diesel, par exemple, comportaient une plus forte proportion de main-d'œuvre, et que c'était là la raison pour laquelle les tracteurs diesel se vendaient plus cher que les tracteurs à essence et ainsi de suite parce qu'il fallait des ouvriers spécialisés.

M. ADAMS: Pour ce qui est de la première partie de votre question, la réponse est dans l'affirmative, car plus il entre de main-d'œuvre dans la fabrication d'une pièce, plus la pièce coûte cher et plus forte est l'augmentation dérivant de cette source. Pour ce qui est des moteurs diesel, la réponse est aussi dans l'affirmative; en effet, la pompe à injection, et que sais-je encore, sont des pièces usinées avec précision, et il y faut une main-d'œuvre spécialisée qui coûte très cher.

M. MCINTOSH: A propos des machines étrangères que l'on vend au Canada —et, ajouterai-je, aux États-Unis—pouvez-vous nous dire si les ventes montent ou si elles baissent? Pourriez-vous nous indiquer la tendance au moyen d'un graphique? Cette même tendance étrangère se remarque-t-elle aux États-Unis comme au Canada et, s'il en est ainsi, la production américaine réussit-elle à la contrecarrer ou se voit-elle aux prises avec le même problème que vous?

M. ADAMS: Comme le mémoire le dit, dans le cas de certains de ces produits, les grandes entreprises américaines font de l'importation.

M. MCINTOSH: Est-ce à dire qu'elles importent au lieu de produire?

M. ADAMS: Si.

M. MCINTOSH: Et c'est la même chose au Canada, n'est-ce pas?

M. ADAMS: En effet, mais, s'il faut parler de tendance, nous sommes convaincus que les importations sont en augmentation. C'est-à-dire que nous avons déclaré qu'au Canada les importations ont tendance à augmenter chaque année dans le domaine des machines agricoles.

M. MCINTOSH: Si je m'en informe c'est que, d'après le tableau de la main-d'œuvre, seule celle des États-Unis coûte plus que celle du Canada. La différence est assez grande: $2.25 contre $1.90 et ensuite nous tombons à 86c., je crois. A voir ce tableau, on aurait cru que, la main-d'œuvre étant plus élevée aux États-Unis qu'au Canada, les profits y seraient aussi plus grands. Apparemment, il n'en est pas ainsi.

M. ADAMS: On ne saurait séparer du prix de revient la question du volume. Les entreprises américaines sont supérieurement outillées et il y a aussi à considérer le produit dont on parle. Par exemple, dans le cas des grosses moissonneuses-batteuses, comme nous l'avons déjà dit, il ne se fait pas d'importation d'Europe. L'Europe ne s'est pas équipée pour les produire. C'est le contraire pour le petit tracteur. Il s'agit là d'un modèle d'usage courant là-bas. Les pays de l'Europe sont équipés pour le fabriquer et ils peuvent le vendre ici à meilleur compte.

Or, j'aimerais revenir sur le *Financial Post* du 20 août, à l'article sur les tracteurs où l'on dit que dans ce domaine l'importation est considérable. En 1958 il serait entré pour 117 millions de dollars de tracteurs au Canada et, en 1959, pour 172 millions. Sans doute, les importations en provenance des États-Unis forment-elles la majeure partie de ce mouvement, néanmoins, en un an, les importations en provenance de l'Europe sont passées de 6 millions à 15 millions et demi.

M. McINTOSH: J'aimerais parler un peu de votre déclaration de ce matin au sujet d'une accélération d'amortissement pour les cultivateurs. Votre idée intrigue certains membres du Comité. Pourriez-vous expliquer davantage ce à quoi vous songez et nous donner un exemple?

M. ADAMS: Voici comment nous voyons la chose. Un cultivateur, par exemple, achète un tracteur au Canada. Il lui serait permis alors de déduire de son impôt une somme supérieure au prix qu'il a payé, mettons 180 p. 100 de ce prix, ou le double. Et l'amortissement chaque année se ferait à partir de cette somme majorée. Il pourrait ainsi recouvrer le prix de la machine beaucoup plus vite. A notre avis, ce serait une aide précieuse pour lui. Sauf erreur, les chantiers maritimes ont demandé ce privilège à l'égard de leurs propres investissements. C'est une disposition qui peut s'appliquer tout aussi bien aux capitaux investis par les manufacturiers dans des machines-outils qu'aux capitaux investis par les cultivateurs dans des machines agricoles. Nous aimerions en voir l'application aux produits de fabrication canadiennes achetés par les cultivateurs.

M. HORNER (*Acadia*): La mesure s'appliquerait-elle d'une façon ou d'une autre à vos profits?

M. ADAMS: Nous croyons qu'elle contribuerait à augmenter le volume.

M. HORNER (*Acadia*): Elle ne s'appliquerait d'aucune façon à votre propre impôt sur le revenu?

M. ADAMS: Non, non. C'est une chose complètement différente.

M. HORNER (*Acadia*): Quel en serait l'effet, d'après vous, sur les machines d'occasion ou sur le prix des machines d'occasion entre les mains des vendeurs?

M. ADAMS: Il s'agit d'un amortissement rapide et qui s'appliquerait d'ordinaire aux nouvelles machines. Un amortissement exagéré, si vous voulez. La machine elle-même n'y perdrait pas plus en valeur. Ce serait surtout une opération comptable destinée à aider le cultivateur.

M. KORCHINSKI: Comment se fait-il que votre impôt sur le revenu n'en serait pas touché, puisqu'il s'agit d'un double amortissement qui, à ce titre, vous permettrait une déduction plus considérable?

M. ADAMS: C'est le cultivateur qui bénéficierait d'une déduction majorée.

M. KORCHINSKI: Pourquoi votre compagnie ne serait-elle pas touchée?

M. ADAMS: La mesure ne s'appliquerait qu'au produit, au tracteur dans le présent cas. Nous vendrions le tracteur au cultivateur et, lui, pourrait en déduire le montant total de son impôt sur le revenu.

M. KORCHINSKI: Nous ne parlons pas de la même chose. C'est une mesure que vous demandez en faveur de votre industrie, n'est-ce pas?

M. ADAMS: Comme le dit le mémoire, nous la demanderions pour notre industrie tout comme les constructeurs de bateaux. Il s'agit là d'un dédoublement de la question. Le présent Comité, il est probable, se préoccupe surtout du sort du cultivateur. Néanmoins nous avons cru que l'idée était excellente et qu'elle méritait d'être étudiée pour le bien des fabricants au Canada.

M. McINTOSH: Ce serait pour le cultivateur un encouragement à acheter des produits fabriqués au Canada.

M. ADAMS: En effet.

M. McINTOSH: A votre connaissance, la chose se fait-elle ailleurs dans le monde?

M. ADAMS: Au Royaume-Uni, je crois. On l'appelle un dégrèvement d'investissement. Il y a un précédent.

M. FORBES: A la page 2 du mémoire, je vois ceci:

> Nous avons calculé à votre intention le rendement par rapport aux ventes au détail ou au chiffre des ventes faites aux cultivateurs. Vous constaterez que le bénéfice ne s'élève qu'à 1.3 p. 100 des ventes au détail dans les dix ans. Comme la Cockshutt est essentiellement un fabricant et grossiste de matériel agricole, nous calculons généralement le rendement sous forme de pourcentage de notre prix de vente aux dépositaires et concessionnaires.

Pourquoi calculez-vous votre pourcentage en vous basant sur les ventes au détail quand, en réalité, vous ne bénéficiez pas directement de ces ventes?

M. ADAMS: Parfaitement. Mais nous l'avons fait parce que nous croyions que, pour vous, la chose avait de l'intérêt du point de vue du cultivateur, c'est-à-dire du point de vue des dollars que verse le cultivateur. D'où cette moyenne de 1.3 p. 100. Pour ce qui est de la compagnie, nous ignorons à quel prix le vendeur vend le produit. C'est pourquoi nous exprimons la chose en termes du prix de vente du vendeur.

M. FORBES: En somme, c'est une supposition.

M. ADAMS: D'accord, mais cette supposition, nous avons cru qu'elle serait quand même intéressante pour vous.

M. FORBES: Dans le même ordre d'idées, puis-je vous demander quelle majoration vous proposez aux vendeurs? Vous lui proposez un prix, n'est-ce pas?

M. ADAMS: Oui, en effet.

M. FORBES: Mais quelle est la majoration entre le prix de gros et le prix de détail?

M. ADAMS: Le détaillant bénéficie d'une remise de 20 p. 100.

M. FORBES: Ce matin, pour parler des prix de revient de la fabrication, vous vous êtes servi des chiffres du Bureau fédéral de la statistique. Votre compagnie n'a-t-elle donc pas sur ce point des chiffres qui vous exempteraient de recourir aux chiffres très généraux du Bureau fédéral de la statistique?

M. ADAMS: De quels chiffres parlez-vous?

M. FORBES: De la main-d'œuvre.

M. ADAMS: Je pourrais vous dire ce que nous coûte notre main-d'œuvre. En réalité, c'est plus que le taux de $1.90 que j'ai donné ce matin.

M. FORBES: Voilà ce que nous voulons savoir. Nous voulons savoir combien vous coûte la fabrication de la machine. Nous entendons citer depuis le début de l'enquête les chiffres du Bureau fédéral de la statistique, mais nous voulons connaître vos propres chiffres.

M. ADAMS: Je vous communiquerai volontiers nos frais de main-d'œuvre.

M. FORBES: Autrement dit, ce que vous allez nous dire maintenant, c'est le coût de la main-d'œuvre pour Cockshutt.

M. ADAMS: Les voulez-vous avec ou sans les avantages accessoires?

M. KORCHINSKY: Les deux.

M. ADAMS: En 1950, le salaire était de $1.25.

M. FORBES: Il s'agit de la main-d'œuvre.

M. ADAMS: Oui, c'est le taux. Les avantages accessoires cette année-là s'élevaient à 30c. l'heure. Donc un taux horaire de $1.55. En 1954, le taux était de $1.65 et les avantages accessoires de 35c. soit un total de $2; en 1956, $1.74 et 44c. soit un total de $2.18; en 1959, $1.94 et 58c., donc un total de $2.52. Pour les six premiers mois de 1961, le salaire a été de $2.17 et les avantages accessoires de 61c., ce qui fait un taux horaire de $2.78.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, le témoin a la liste complète depuis 1950 jusqu'à 1961. Plaît-il qu'elle soit insérée ici dans le compte rendu?

(Assentiment.)

(*Note de l'éditeur: Voici ce tableau*)

COCKSHUTT FARM EQUIPMENT LIMITED

DIVISION DES INSTRUMENTS ARATOIRES

Frais de main-d'œuvre et d'avantages accessoires dans la fabrication—Frais à l'heure

Année	Salaire	Avantages accessoires	Taux horaire total
1950	*$1.25*	$.30	$1.55
1951	1.47	.33	1.80
1952	1.60	.34	1.94
1953	1.58	.34	1.92
1954	1.65	.35	2.00
1955	1.65	.36	2.01
1956	1.74	.44	2.18
1957	1.80	.46	2.26
1958	1.88	.48	2.36
1959	*1.94* ($1.94 + 1.25; $ .69 = *55.1%*)	.58	*2.52* ($2.52 + 1.55; $ .97 = 62.5%)
1960	2.09	.59	2.68
1961*	2.17	.61	2.78

* Six mois. Du 1er novembre 1960 au 3 mai 1961.

M. HORNER (*Acadia*): Avez-vous une idée des avantages accessoires dont sont assortis les autres salaires dont vous parlez, c'est-à-dire ceux des pays étrangers?

M. ADAMS: Hélas! non. Certains disent qu'ils sont négligeables, d'autres, très considérables. Je ne saurais le dire. Vous êtes peut-être, vous messieurs, plus à même que moi de le savoir.

M. FORBES: Nous avons tenté de savoir combien coûte la fabrication de certaines machines en particulier. Seriez-vous prêt à nous donner le prix de revient et le prix de vente d'une machine en particulier? Savez-vous, par exemple, combien il en coûte pour fabriquer une moissonneuse-batteuse?

M. ADAMS: Nous hésiterions à divulguer ces renseignements, pour la simple raison que nos concurrents y trouveraient avantage. En principe, nous serions prêts à le faire, mais il s'agit de données qui pourraient grandement nuire à un fabricant canadien. Nous préférerions passer outre.

M. FORBES: Comment alors décider si votre marge de bénéfice est trop forte ou trop faible? C'est là le but de l'enquête.

M. MCINTOSH: Comme autre voie pour y parvenir, je me demande si vous avez une formule de base pour fixer les prix. Avez-vous une formule de base pour décider du prix de vente et de ce qui doit vous revenir sur une machine donnée?

M. ADAMS: Nous tenons compte du prix de revient. Règle générale, le dernier prix se fonde sur l'effet de concurrence des prix des autres fabricants.

M. FORBES: En d'autres termes, une fois la moissonneuse-batteuse terminée et votre prix calculé, vous furetez ici et là et trouvez ce que demande *Massey-Ferguson* et *International* pour leurs machines et ensuite vous déclarez vos prix à peu près au même niveau.

M. ADAMS: Il serait difficile de ne pas relever votre expression «fureter ici et là».

M. FORBES: J'employais une expression familière.

M. ADAMS: Il n'y a pas de quoi. Évidemment nous fabriquons un produit semblable. Pas identique cependant, car les différences sont nombreuses. Mais, au fond, c'est la même chose. Notre prix de revient ne saurait être très différent du leur. Par conséquent, le prix ultime ne devrait pas être trop différent du leur, mais il n'y a pas d'effort conscient pour s'entendre, si l'on peut dire, et fixer un prix. A mon avis, nos profits montrent nettement les vicissitudes de cette concurrence. Un rendement de 1.8 p. 100 sur les ventes, il n'y a rien là d'exagéré.

M. FORBES: Dans d'autres secteurs de la société, il arrive que des rivaux prennent ensemble un café et parlent du prix de certaines denrées. La chose ne se fait-elle pas dans le cas des compagnies de machines agricoles? N'est-il pas possible pour *Massey-Ferguson* et *Cockshutt* de se rencontrer et de dire: «Voici ce que le client veut, voici ce que nous avons à vendre et voici ce que nous voulons obtenir en retour.»

M. ADAMS: Il n'en est pas ainsi. J'ai participé personnellement aux réunions de la compagnie Cockshutt, où le prix est décidé. Sans doute la concurrence, c'est-à-dire le prix demandé par nos concurrents, peut jouer un certain rôle. C'est l'action compétitive du prix. Il n'y a pas, toutefois, d'accord comme vous le laissez entendre. Nous sommes à la merci du prix sur le marché.

M. FORBES: Et non du prix de revient?

A mon sens, s'il y a concurrence, le prix devrait se fonder sur le coût de la production, majoré d'un bénéfice raisonnable. D'après le témoignage des vendeurs d'instruments aratoires et des autres fabricants, le détaillant n'est pas astreint au prix que vous proposez. C'est pourquoi, il existe un régime de deux prix. Un premier, quand l'acheteur paie tout en argent et un second, s'il y a reprise d'une machine usagée. Il peut même y avoir combinaison des deux. Êtes-vous partisan d'une telle pratique?

M. ADAMS: C'est une pratique qui se répand. Nous ne l'affectionnons pas tellement. Ces échanges avec surévalution, si l'on peut dire, dissimulent la compétition des prix. Mais, comme je l'ai dit, c'est une pratique qui se généralise chez nous. Que peut-on y faire?

Le PRÉSIDENT: La parole est à M. Southam.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, d'autres témoins et M. Adams ce matin nous ont parlé abondamment du rapport entre la productivité canadienne et la productivité américaine. Le sujet est revenu sur le tapis une couple de fois aujourd'hui, mais je me demande si nous avons bien examiné le problème. C'est peut-être un domaine où nous pourrions agir. Entre la faible productivité de notre main-d'œuvre au Canada, 30 à 32 p. 100, estime-t-on, et le prix élevé de nos machines agricoles, y a-t-il une relation directe? Dans le cas de l'affirmative, comment rattacher cela aux machines fabriquées ailleurs, c'est-à-dire ailleurs qu'au Canada et aux États-Unis. Est-ce là un des facteurs qui contribuent à maintenir les prix au Canada à un niveau élevé? Un autre facteur serait-il le fait que nous n'avons pas l'équipement ici au Canada, c'est-à-dire les machines-outils dans nos usines, mettons dans votre usine, pour rivaliser avec la productivité américaine?

Je comprends que le volume joue un rôle là-dedans, mais il doit y avoir autre chose. En ce cas, quel remède proposez-vous? Un écart de 30 à 32 p. 100, c'est une différence énorme entre deux pays où le niveau de vie est à peu près le même et où tout est sensiblement égal.

M. ADAMS: Pour ce qui est des États-Unis, j'apprends justement de M. McCurdy, notre directeur technique, qui revient d'une tournée de visites dans

nombre d'usines américaines, que la productivité n'est pas là-bas tellement supérieure à la nôtre, sauf sans doute au chapitre des quantités et de la variété des pièces produites et choses semblables. Quand une même pièce sert fréquemment, il est toujours possible d'en simplifier l'usinage et, par voie de conséquence, d'en réduire le prix de revient. Il n'en est pas de même partout dans le monde. Par exemple, au Royaume-Uni, dans le cas des petites tracteurs diesel, dont nous avons parlé. Certaines pièces, le moteur et d'autres, sont usinées à un très haut degré. Cela, encore une fois, contribue à établir le prix de ce tracteur, le prix avec lequel nous sommes en concurrence de ce côté-ci de l'océan. Cependant, nous n'avons pas l'outillage pour le fabriquer et nous en sommes incapables.

M. SOUTHAM: Vous dites également que le volume joue un grand rôle.

M. ADAMS: Un très grand rôle. On ne peut divorcer le prix de revient du volume.

M. SOUTHAM: Comme vous voyez, l'écart au chapitre de la main-d'œuvre est de 30 à 32 p. 100. C'est presque un tiers. Devant pareille situation, il semble qu'il serait possible d'attaquer le problème, ce qui aurait pour effet de vous permettre, à vous qui êtes une entreprise exclusivement canadienne, de bénéficier du fait qu'au Canada les salaires soient moindres qu'aux États-Unis. Ce bénéfice semble nous échapper. A-t-on examiné cette situation suffisamment?

M. ADAMS: Comme vous pouvez le voir, nos salaires sont sensiblement supérieurs à ceux de ces autres pays; c'est dire que nous avons un large fossé à combler et, pour ce faire, il faudrait investir énormément de capitaux, mais la quantité à produire ne saurait justifier pareils investissements.

M. SOUTHAM: A votre avis, donc, M. Adams, par suite de la moindre importance du pays et des quantités moindres à produire, le capital investi dans votre usine ne saurait être suffisant pour combler la différence de productivité de la main-d'œuvre qui existe entre le Canada et les États-Unis?

M. ADAMS: Ce serait la principale raison. Mais, à vrai dire, nous comblons cette différence et j'ai tort de souscrire à vos paroles. Nous la comblons en nous contentant d'un profit de 1.8 p. 100. Je m'inscris donc en faux contre ce que vous dites. Nous comblons la différence avec difficulté, car nos quantités sont peu considérablse. L'automatisation est un trompe-l'œil; elle n'existe pas réellement. Les salaires sont élevés; ils sont probablement commandés par les salaires versés dans des industries qui peuvent s'automatiser plus que les usines de machines agricoles. Nous soutenons la concurrence, mais nous devons nous contenter d'un profit de 1.8 p. 100.

M. SOUTHAM: J'ai une autre question, monsieur le président. Elle porte sur le financement.

Avez-vous votre propre filiale de financement? Il semble que ce soit le cas pour les autres compagnies. Elles auraient leur propre filiale. On a dit aujourd'hui que vous aviez un bon nombre de compétiteurs et que vous émettiez des billets sans intérêt. Avez-vous votre propre filiale de financement ou vos clients s'adressent-ils ailleurs?

M. ADAMS: Nous n'avons pas de filiale. Il est vrai que nous finançons une certaine partie de nos ventes, et quand je dis nous, je veux dire la compagnie elle-même. Mais comme je l'ai dit, nous n'avons pas de filiale. Nous encourageons le cultivateur à recourir aux dispositions de la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles ou à s'adresser à la banque ou à la *Commercial Credit Corporation.* Certains proposent d'autres modes de financement. Il reste que nous ne montrons pas trop d'enthousiasme sur ce point, car le financement immobilise trop de fonds. Comme nous vous l'avons prouvé, d'une façon concluante, j'ose l'espérer, il suffit de prendre en considération les besoins de l'industrie qui font pression sur nous, pour voir que nous obtenons moins de

3 p. 100. Vous savez que nous ne pouvons emprunter à ce taux. Aussi aimerions-nous autant nous en débarrasser complètement.

M. SOUTHAM: Je pose la question, parce que d'autres témoins ont avoué avoir leur propre filiale de financement et, sauf erreur, on a dit qu'on exigeait un taux allant de 7 ou 8½ p. 100 jusqu'à 11½ p. 100. Je me demandais dans votre cas quel était le taux exigé.

M. ADAMS: Je le répète. Nous n'avons pas de filiale.

M. SOUTHAM: J'en avais conclu autant de vos paroles.

M. ADAMS: La compagnie elle-même prête et le taux est de 11½ p. 100.

M. SOUTHAM: Un autre point m'a intéressé dans une de vos réponses. Il s'agit de la composition ou de la répartition des prix pour les pièces vendues aux cultivateurs. Ne pensez-vous pas qu'il existe là un secteur qui mérite examen, pour voir s'il n'y aurait pas là-dedans un avantage à trouver pour le consommateur. Par exemple, une pièce rarement requise doit coûter plus cher à mettre sur le marché qu'une pièce d'usage courant. Est-ce juste d'en répartir le prix? Ne serait-il pas mieux d'expliquer au client que les pièces les moins en demande sont naturellement plus chères et lui laisser l'avantage de payer moins cher les pièces les plus en demande? J'ajouterai qu'on ne cesse de se plaindre du prix des pièces. Ne pourrait-on pas développer davantage ce principe?

M. ADAMS: Ce que vous dites, c'est que nous vendons certaines pièces presqu'au prix coûtant tandis que d'autres se vendent à des prix vraiment terrifiants. N'oubliez pas qu'il y a 50,000 pièces et qu'il faut maintenir les machines-outils nécessaires à leur production. Il faut les entreposer et les centraliser dans les différentes régions. L'écoulement des stocks prend plus d'un an. Ce que vous proposez nous attirerait plus de critiques que la répartition du prix et, à examiner la situation comme...

M. SOUTHAM: A mon avis, si je m'en tiens à ce que disent les cultivateurs —et je viens d'une région où plusieurs compagnies de machines ont un représentant—vous vous attireriez beaucoup moins de critiques si vous mainteniez à un prix juste et raisonnable les pièces les plus en demande. Nombre de gens se plaignent du prix que vous demandez pour des pièces d'usage courant. C'est pourquoi je me demande si votre pratique est la bonne. Je sais que vous avez parlé de ce point dans votre réponse. J'émets toutefois l'idée.

Mon autre question concerne la récapitulation de vos renseignements financiers qui figure à la page 15. En examinant le nombre des employés au Canada de 1951 à 1960, je vois qu'un sommet a été atteint en 1952 alors que vous comptiez 4,502 employés. En 1960, vous n'en avez que 1,621. S'agit-il des employés à salaire annuel et à salaire horaire, et ces chiffres signifient-ils que grâce à l'automatisation et à la technologie, vous avez réussi à comprimer le personnel sans nuire à la productivité de votre usine?

M. ADAMS: Il s'agit de chiffres consolidés. Je préférerais vous donner le nombre d'employés dans notre département des instruments aratoires.

En 1954, ce département comptait 1,821 employés.

M. SOUTHAM: Ce chiffre comprend-il et les salairs annuels et les salaires horaires?

M. ADAMS: Il comprend les uns et les autres. C'est l'ensemble.

M. SOUTHAM: Dans votre réponse à M. Forbes tout à l'heure sur l'augmentation du taux horaire de salaire entre 1954 et 1961, parliez-vous de l'ensemble des salaires annuels et des salaires horaires?

M. ADAMS: Non, il s'agissait du salaire des ouvriers travaillant à la production.

M. SOUTHAM: Je vous remercie, monsieur le président. C'est tout pour maintenant. J'aurai peut-être plus tard, une ou deux questions à poser.

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, ma première question découle de celle de M. Southam. Quel pourcentage de vos ventes financez-vous?

M. ADAMS: Je tâcherai de vous donner une réponse dans un instant. Le calcul n'a pas encore été fait.

M. MUIR (*Lisgar*): Je pourrais peut-être continuer en attendant.

M. ADAMS: Je vous en prie.

M. MUIR (*Lisgar*): A la page 10, vous dites:

> On peut prétendre que les machines canadiennes se vendraient sans peine aux États-Unis. Ce n'est pas vrai et n'a jamais été vrai.

Ces mots figurent dans votre mémoire. Cependant, vous n'avez pas oublié qu'il y a quelque temps, la moissonneuse-batteuse canadienne a accaparé une bonne tranche du marché américain?

M. ADAMS: Il s'agissait d'une innovation technique de grande portée. Vous parlez sans doute de la moissonneuse-batteuse automotrice?

M. MUIR (*Lisgar*): En effet.

M. ADAMS: Il y a peut-être eu trois ans de grand succès, immédiatement après l'avènement de cette nouvelle machine mais, selon les représentants de *Massey-Ferguson,* le succès ne s'est pas prolongé au delà de trois ans.

M. MUIR (*Lisgar*): C'est vrai jusqu'à un certain point, bien qu'aujourd'hui encore la moissonneuse-batteuse trouve largement preneur sur le marché américain.

M. ADAMS: C'était une vague provoquée par la nouveauté de la machine automotrice et le perfectionnement technique. La machine permettait au cultivateur d'augmenter son rendement et autre chose comme cela.

M. MUIR (*Lisgar*): Sans doute vous direz comme moi qu'il y a avantage à lancer sur le marché la machine la plus moderne qui soit.

M. ADAMS: Absolument.

M. MUIR (*Lisgar*): Disposez-vous des installations nécessaires pour poursuivre des travaux de mise au point et de recherche, qui vous permettent de ne pas vous laisser distancer et même de prendre la tête sur le marché?

M. ADAMS: Pour répondre à cette question, je dirai qu'il y a quelques années nous avons été la première compagnie à lancer la prise directe de mouvement sur les tracteurs; je dois avouer que depuis lors, il n'y a pas eu d'amélioration considérable, du moins aussi considérable que la moissonneuse-batteuse automatrice, de la part de notre compagnie. Nous faisons notre possible, mais il est certain que nous ne disposons pas des moyens que possèdent les grosses compagnies et nous ne pouvons dépenser autant d'argent qu'elles. C'est un fait.

M. MUIR (*Lisgar*): Dans votre première recommandation, vous parlez d'un allègement de taxes pour les ventes internes en faveur des fabricants canadiens de machines agricoles. Ce serait sans doute encourager les agriculteurs du Canada à acheter des machines de fabrication canadienne. Par contre, dans votre deuxième recommandation, vous parlez de modifier la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles de façon à donner un encouragement de caractère financier aux cultivateurs qui achètent des machines fabriquées au Canada.

Vous admettrez qu'une fois l'argent emprunté, cet argent appartient au cultivateur. Peut-être n'est-il pas dans son intérêt d'acheter une machine à laquelle il ne tient pas. Il peut préférer une machine étrangère et l'argent

est à lui. Je ne vois comment on pourrait insérer une disposition qui l'empêcherait de se servir de son propre argent pour se procurer la machine qu'il préfère.

M. ADAMS: J'ai fait erreur là, par ignorance. Mais nulle part ailleurs le gouvernement ne subventionne un produit importé.

M. MUIR (*Lisgar*): Il ne s'agit pas en réalité d'une subvention. C'est une disposition qui permet au cultivateur d'emprunter de l'argent afin d'accroître son rendement.

M. ADAMS: D'accord, mais elle donne au cultivateur l'occasion de financer l'achat d'une machine importée.

M. MUIR (*Lisgar*): C'est ce qu'il peut préférer, et l'argent est à lui. Dans le présent cas, en particulier, je crois que ce serait exagérer que d'exiger du cultivateur qui emprunte de l'argent sous le régime de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, de dépenser cet argent à l'achat de produits de fabrication canadienne.

M. ADAMS: C'est à vous d'en décider, nous ne faisons qu'attirer votre attention sur la question. Nous n'insistons pas.

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois que votre première recommandation, celle qui figure au paragraphe *a*) et qui concerne un allègement d'impôt, serait un réel encouragement au cultivateur à acheter des machines de fabrication canadienne. C'est beaucoup plus efficace que de forcer le cultivateur à employer à l'achat d'une machine de fabrication canadienne l'argent qu'il emprunte d'une banque.

M. ADAMS: Je suis parfaitement d'accord.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question au sujet de la première recommandation. Chose certaine, elle n'est valable que dans le cas des cultivateurs assez à l'aise pour payer l'impôt sur le revenu, c'est-à-dire qui gagnent assez pour cela? J'admets que c'est une recommandation qui a son importance pour les cultivateurs qui versent l'impôt sur le revenu.

M. ADAMS: Nous espérons bien que les cultivateurs, comme tout le monde, finiront par faire de l'argent. Il le faut dans une certaine mesure pour se maintenir.

M. HORNER (*Acadia*): A mon avis, il faudrait porter nos efforts sur ceux qui actuellement ne payent pas d'impôt sur le revenu. En d'autres termes, le gouvernement devrait travailler à promouvoir le bien-être des petits exploitants, non de ceux qui peuvent payer l'impôt sur le revenu.

M. ADAMS: C'est discutable.

M. MANDZIUK: J'aurais une question complémentaire.

M. MUIR (*Lisgar*): S'il s'agit d'une question complémentaire, veuillez la poser.

M. MANDZIUK: Même avant d'examiner à fond vos recommandations, ne peut-on pas dire que votre but est d'améliorer votre position financière plutôt que d'aider à stabiliser les prix des machines agricoles ou même à les réduire?

M. ADAMS: Comme je l'ai dit, le premier article n'est qu'à moitié exprimé. L'autre partie, c'est le dégrèvement d'investissement en faveur de l'exploitant agricole. Les autres intéressent le bien-être de notre compagnie, du matériel agricole de la *Cockshutt*.

M. MANDZIUK: Vous êtes surtout préoccupés de votre posture financière.

M. ADAMS: Ce n'est pas juste à mon avis de dire cela et je vous expliquerai pourquoi. Il y a quelque 50,000 pièces détachées que nous aimerions rendre disponibles. Nous aimerions continuer à faire des affaires et c'est pourquoi nous cherchons de l'aide. Nous sommes certains qu'il est avantageux pour le cultivateur que nous restions en exploitation. Nous sommes convaincus que nos

produits sont excellents et je crois que personne ne pourrait nier qu'ils sont acceptables et qu'ils donnent satisfaction. Comme je l'ai dit nous aimerions continuer à faire des affaires et ces mesures nous y aideraient. Je suppose que dans ce sens-là, vous pouvez dire que nous cherchons notre intérêt égoïste.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, j'ai une seule autre question à poser. N'êtes-vous pas en train de demander la protection, d'une façon détournée, ou peut-être n'est-ce pas là le mot à employer.

M. ADAMS: Je vous renvoie à la page 14 de notre mémoire où nous déclarons ne pas demander la réimposition des droits de douane sur les machines agricoles.

M. MANDZIUK: Je change mon mot détourné pour habile. Quand vous demandez un droit contre le dumping pour les produits qui entrent au Canada des États-Unis après une certaine date, n'est-ce pas demander la protection pour vos propres produits? Je ne dis pas la protection pour votre compagnie mais la protection pour les fabricants canadiens. Je suppose que la société I.H.C. est comprise. Elle fabrique au Canada. Vous ne l'excluez pas?

M. ADAMS: Nous voulons cette protection pour toutes les machines fabriquées au Canada. Ceux qui emploient une main-d'œuvre canadienne et paient les taxes canadiennes.

M. MANDZIUK: Vous demandez une certaine protection?

M. ADAMS: Nous disons que Comité pourrait étudier la question.

M. MANDZIUK: Nous allons examiner tous les aspects de la question, mais je veux bien saisir ce que vous demandez.

M. ADAMS: Nous proposons des dégrèvements d'investissement pour le cultivateur.

M. MANDZIUK: Pourquoi?

M. ADAMS: Nous ne nions pas que ce serait à notre avantage, si le cultivateur décidait d'acheter des produits canadiens. Nous avons aussi proposé que les prêts soient limités aux achats de produits canadiens, mais c'est à vous d'en décider.

M. MANDZIUK: Cela vous aiderait?

M. ADAMS: Cela aiderait à augmenter notre volume et améliorerait la situation du cultivateur.

M. MUIR (*Lisgar*): Permettez que je revienne à la question que j'ai posée tout à l'heure. Savez-vous quel pourcentage de vos ventes vous financez?

M. ADAMS: Environ 25 p. 100 de nos ventes aux clients.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, cette question de la fixation des prix m'intéresse. La *Massey-Ferguson* a ni plus ni moins admis au Comité qu'elle demande le maximum pour ses machines, tout ce qu'elle peut demander sans nuire à la vente. Dans un autre mémoire présenté au comité, un professeur qui a fait une étude spéciale de cette industrie se dit convaincu que les compagnies demandent le prix le plus haut possible. Je ne sais s'il l'a dit ou non, du moins la chose figure dans le mémoire mais, depuis des années, les prix sont toujours fixés par les mêmes compagnies et, de façon générale, les autres entreprises alignent leur prix sur ceux de ces compagnies. Êtes-vous d'accord avec cette affirmation et est-ce la pratique suivie en général?

M. ADAMS: Je dirai que lorsque des augmentations de main-d'œuvre ou de matières premières, en somme des augmentations dans les prix de revient, sans oublier les hausses de frais de transport et de taxes, frappent nos concurrents, en général ces augmentations frappent en même temps toutes les autres compagnies et il serait puéril de chercher de grandes différences dans les tableaux de prix de revient et de prix de vente. Il ne faut pas s'attendre de voir monter les uns et descendre les autres en même temps.

M. HORNER (*Acadia*): Dans une certaine mesure, les prix de revient augmentent-ils en fonction du volume? Par exemple vos ventes ont-elles augmenté quand la *Cockshutt* a mis sur le marché le tracteur à prise de mouvement directe? Cette innovation a-t-elle provoqué à ce moment-là une augmentation de vos ventes de tracteurs ?

M. ADAMS: Je crois qu'à l'époque le marché était favorable au vendeur. La demande dépassait l'offre.

M. HORNER (*Acadia*): C'est pourquoi vous n'avez pas été tentés de réduire les prix.

M. ADAMS: Nous n'avons pas constaté d'effets sur nos ventes.

M. HORNER (*Acadia*): Dans une certaine mesure, c'est une théorie qui a cours que les compagnies surveillent les prix de leurs concurrents. Et si ceux-ci réussissent une augmentation de $50 ou de $100 sans perdre de ventes, elles emboîtent le pas. Est-ce que la chose se fait en pratique?

M. ADAMS: Je serai franc. Il est certain que nous surveillons les prix pratiqués par nos concurrents. Et, vu la concurrence qui se fait sur le marché, je crois que c'est une pratique courante dans les industries canadiennes et américaines et qui se généralisera avec le Marché commun. Pour revenir au petit tracteur diesel, ce sont eux qui fixent les prix et nous ne pouvons produire ces machines à Brantford du fait de la concurrence mondiale. Il ne servirait pas à grand-chose de s'asseoir et de dire: «Voyez ce que certains font sur notre continent». Ce sont eux qui fixent les prix.

M. HORNER (*Acadia*): Mais j'ai laissé entendre à d'autres, non sans raison j'espère, qu'à un certain moment la *Cockshutt* avait tenté de réduire les prix afin d'augmenter les ventes. Je croyais que, peut-être, elle poursuivait dans une certaine mesure la même ligne de conduite.

Toutefois, le Congrès du travail du Canada me dit que tout cela ne tient pas debout, qu'aucune compagnie n'a essayé de réduire les prix. Elles les fixent et les maintiennent.

M. ADAMS: Je dirai que nous avons tenté d'augmenter notre volume.

M. HORNER (*Acadia*): En réduisant les prix ou en maintenant vos prix à un niveau légèrement inférieur?

M. ADAMS: Pour un certain nombre de nos machines, le prix est inférieur à celui de nos concurrents.

M. HORNER (*Acadia*): Le fait justement que vous importez le petit diesel montre que vous tentez de maintenir vos prix au-dessous de ceux des autres compagnies, afin d'augmenter votre volume. Votre botteleuse se vend une couple de cents dollars de moins que celles de vos concurrents.

M. ADAMS: Nous importons et nous vendons notre botteleuse à prise de mouvement à un prix semblable à celui de nos concurrents.

M. HORNER (*Acadia*): Cette botteleuse sert-elle pour la paille ou le foin?

M. ADAMS: Les deux.

M. HORNER (*Acadia*): Vous dites «à faible densité». Que voulez-vous dire?

M. ADAMS: Il s'agit d'une nouvelle conception du bottelage. La machine enveloppe le foin, elle ne le presse pas en ballot comme c'est la coutume aujourd'hui. Le but, c'est de conserver au foin sa valeur nutritive. La valeur de cette innovation se manifeste dans une production accrue du lait.

M. HORNER (*Acadia*): Actuellement, ce ne sont pas les vaches qui m'intéressent. Sauf erreur, la *Cockshutt* a deux modèles de botteleuses. Dans le deuxième cas, s'agit-il d'un paquet rond ou carré?

M. ADAMS: Rectangulaire.

M. HORNER (*Acadia*): Pourtant le fourrage est roulé?

M. ADAMS: Il est enveloppé.

M. MCCURDY: La machine agit comme un lieuse.

M. HORNER (*Acadia*): Quelque chose comme la botteleuse Welger qui s'attache à la moissonneuse-batteuse.

M. MCINTOSH: Monsieur le président, avant que M. Horner abandonne la question du volume et du prix de revient, j'ai un autre point à soulever. Peut-être préférez-vous que j'attende?

M. HORNER (*Acadia*): Je n'ai pas fini.

M. MCINTOSH: Avez-vous fini sur le sujet du volume et du prix de revient? Sinon, poursuivez.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai parlé de la botteleuse parce que j'avais l'impression que la machine que vous produisez au Canada se vendait beaucoup moins cher qu'aux États-Unis. Je songerais en particulier à une bottleleuse que je possède, une Massey-Fergusson, et j'étais convaincu qu'il en était ainsi.

J'ai une autre question au sujet de la botteleuse que vous fabriquez. La C.C.I.L. vend-elle toutes vos machines ou seulement vos tracteurs?

M. ADAMS: Non, elle vend aussi bien des coupeuses d'andains et des faucheuses que des moissonneuses-batteuses et des tracteurs.

M. HORNER (*Acadia*): Pourquoi pas la botteleuse? Refuserait-elle de l'acheter?

M. ADAMS: J'ai dit pourquoi tantôt. Nous ne fabriquons pas cette botteleuse à Brantford.

M. HORNER (*Acadia*): Où fabriquez-vous votre autre botteleuse?

M. ADAMS: Nous les importons toutes les deux.

M. HORNER (*Acadia*): L'une des États-Unis et l'autre de France, je crois. J'aimerais vous lire un passage tiré de l'ouvrage de M. Phillips intitulé *The Agricultural Implement Industry in Canada*. C'est à la page 121. Il rappelle une série de questions posées à l'enquête sur les prix conduite en 1937. Une question est posée à la *Cockshutt Company* mais je ne saurais dire par qui.

> Q. Quelles sont les raisons qui ont incité la *Cockshutt Company* à augmenter ses prix en 1936?
>
> R. Je ne soutiendrai pas que les frais de matière première...ou de main-d'œuvre ont été des facteurs dans cette hausse. Je ne suis pas sûr quant aux frais généraux, mas je ne crois pas que la hausse leur soit imputable.
>
> Q. Vous n'abondez pas dans le sens de l'*International Harvester Company* et de *Massey-Harris*?
>
> R. Non. Aucunement. J'admets franchement qu'en général nous attendons que nos concurrents, nos gros concurrents annoncent leurs prix; ensuite nous ajustons nos prix, légèrement dans un sens ou dans l'autre.

En toute justice pour la *Cockshutt Company*, je dois dire au Comité que je n'ai pas trouvé cette citation exacte dans le rapport de l'enquête de 1937, mais je n'ai pas tout lu ce rapport. Dans l'ouvrage, ce texte figure comme passage tiré de l'enquête, ce qui est fort possible dans un rapport d'environ 1,300 pages. Voilà donc une preuve qu'en 1937, la *Cockshutt Company* pour fixer ses prix attendait l'annonce de ses concurrents et ensuite emboîtait le pas. Vous déclarez qu'il n'en est plus ainsi aujourd'hui?

M. ADAMS: C'est arrivé il y a très longtemps, en 1937, et tous les intéressés sont aujourd'hui partis. Je n'ai rien à ajouter, je crois.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question sur ce point de la fixation des prix. A la page 6 de votre mémoire, vous dites que les cultivateurs bénéficient d'une concurrence à l'échelle mondiale. Qu'apportez-vous comme preuve

à l'appui? Je me demande, et peut-être d'autre membres du Comité aussi se demandent-ils, si les cultivateurs ne sont pas privés de tout le bénéfice qu'ils pourraient tirer de la concurrence mondiale par suite du fait qu'il y a entente entre les compagnies pour fixer les prix. Qu'avez-vous pour étayer votre affirmation de la page 6?

M. ADAMS: Je vous rappelerez tout d'abord le petit tracteur diesel. Il représente au moins 20 p. 100 de tous les tracteurs vendus au Canada, soit 5,000 unités par année.

M. HORNER (*Acadia*): D'où vient-il à part l'Italie?

M. ADAMS: En majorité de Royaume-Uni.

M. HORNER (*Acadia*): Ceci corrobore mon idée; mais le cultivateur ressent-il l'effet de cette réduction de prix? J'ai sous les yeux le guide officiel des tracteurs et des machines agricoles, guide que la Fédération des marchands de machines agricoles du Canada a remis au Comité. Ce guide donne les prix proposés par les compagnies. Le fait intéressant que je veux signaler c'est que le tracteur Renault—j'espère avoir la bonne prononciation—dans toutes les puissances jusqu'à 36 chevaux à la barre de traction se détaille $1,788. Il s'agit d'un tracteur diesel à trois cylindres. Par contre—et que le Comité n'aille surtout pas croire que je condamne certaines compagnies dans mon interrogatoire—une grande compagnie qui fabrique en Grande-Bretagne—je ne la nommerai pas—vient d'acheter une couple d'usines de tracteurs. Elle vend un tracteur diesel à trois cylindres au Canada mais à un prix n'approchant aucunement ce prix de $1,700. Je crois que ses frais de production s'apparentent à ceux dont j'ai parlé, mais ses prix sont loin de convenir à l'agriculteur canadien. Voilà la question; bien que la *Cockshutt* ne se soit pas rendue coupable, j'en suis sûr...

M. ADAMS: Je peux dire que nous ne faisons pas de bénéfices excessifs sur les tracteurs que nous importons.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne pense pas que les tracteurs que vous importez soient indiqués dans ce livre-ci, car j'imagine que c'est une pratique récente de votre compagnie, mais pourriez-vous nous donner une idée du prix de détail que vous pourriez proposer à vos marchands sur le marché canadien?

M. MCDONALD: $2,995 tous les accessoires compris.

M. HORNER (*Acadia*): Cela dépasse de beaucoup les $1,700. S'agit-il d'un tracteur diesel à trois ou à quatre cylindres?

M. MCDONALD: Un diesel à quatre cylindres.

M. ADAMS: Trente-six chevaux.

M. FORBES: Est-ce le même tracteur que la C.C.I.L. importe d'Allemagne cette année?

M. ADAMS: Non, elle vend un tracteur Deutz.

M. FORBES: Comment se compare-t-il pour ce qui est de la grosseur?

M. ADAMS: Il est beaucoup plus gros. C'est un tracteur de 50 à 60 chevaux.

M. PASCOE: Pour ce qui est du petit tracteur diesel, vous dites, à la page 5, que «les prix en vigueur sont fixés en fonction des prix pratiqués dans le monde entier», et ensuite vous parlez des petits tracteurs diesels qui viennent accaparer le marché. Comment pourraient-ils le faire si les prix étaient à peu près les mêmes?

M. ADAMS: La concurrence fixe les prix partout dans le monde. C'est une concurrence qui se livre à l'échelle mondiale. Je crois que c'est le même tracteur qu'on vend en grande quantité partout en Europe, le petit tracteur. L'usine qui le fabrique est hautement automatisée et peut le produire à un prix beaucoup moins élevé que nous.

M. PASCOE: Mais vous dites que vos prix sont dictés par les prix mondiaux?

M. ADAMS: Permettez que je vous réponde de nouveau. Les prix de concurrence de tracteurs diesels américains semblables, de même puissance environ, sont, sauf erreur, plus élevés. Dans ce cas, le cultivateur bénéficie de cette concurrence mondiale. Je sais que nous ne pourrions pas en fabriquer un qui soutiendrait la concurrence de ce petit tracteur. Je dis que les prix des tracteurs américains de cette grosseur sont plus élevés. Je répète que c'est le cultivateur qui en profite. C'est une concurrence mondiale des prix.

M. BOULANGER: Que représente en heures-homme ou en jours de travail d'un homme au Canada les 5,000 tracteurs que nous importons?

M. ADAMS: Je l'ignore.

M. BOULANGER: Ignorez-vous combien d'heures il faut pour fabriquer un tracteur?

M. ADAMS: Oui, malheureusement.

Le VICE-PRÉSIDENT: A-t-on d'autres questions à poser?

M. MILLIGAN: Vous avez dit que vous achetez des tracteurs italiens. Je remarque un montant de 51 cents l'heure. Votre tracteur se vend-il moins cher que celui qui est fabriqué en Grande-Bretagne et distribué par une autre compagnie ici, ou vendriez-vous ce tracteur qui est fabriqué en Italie à un prix plus faible que celui auquel on le vend dans tout autre pays européen?

M. ADAMS: Tout dépend du volume, je pense. Je n'ai pas tout à fait bien saisi votre question.

M. MILLIGAN: Voici ce que je demande: le tracteur que vous vendez ici au Canada et qui est fabriqué en Italie se vend-il moins cher qu'un modèle léger fabriqué en Grande-Bretagne et distribué par une autre compagnie?

M. ADAMS: Je crois que notre prix de vente est à peu près le même.

M. MCDONALD: De fait, il arrive que les tracteurs fabriqués en Grande-Bretagne sont distribués en plus grande quantité, fabriqués en plus grande quantité, que ceux que nous exportons.

M. HORNER (*Acadia*): Et se vendent moins cher?

M. ADAMS: Non, ils se vendent à peu près le même prix au Canada. Je ne parle que du prix pour le Canada.

M. HORNER (*Acadia*): Alors, c'est attribuable au volume?

M. ADAMS: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Dans ce domaine-là, c'est la seule chose que vous ayez où les cultivateurs ont pu profiter d'une concurrence mondiale ces récentes années? Ce petit tracteur diesel qu'on importe se vend moins cher que les tracteurs de fabrication canadienne et américaine? Cela se fait-il dans le cas de quelque autre machine?

M. ADAMS: Non, pas à l'heure actuelle.

M. HORNER (*Acadia*): Vous l'espérez dans votre cas de votre botteleuse.

M. ADAMS: M. McCurdy dit que rien n'indique que cette botteleuse est produite en quantité qui permettra de réduire le prix. Nous pourrions dire également qu'à l'heure actuelle plusieurs fabricants européens de moissonneuses-batteuses ont tenté et réussi à vendre de ces machines au Canada. Je songe en particulier à la moissonneuse-batteuse *Class*. Vous en connaissez sans doute plus long que moi là-dessus. Je ne vois pas qu'ils aient trouvé ici un marché très favorable. Je l'ignore.

M. MUIR (*Lisgar*): Ne serait-ce pas pour la même raison que vous trouvez la vente difficile aux États-Unis, c'est-à-dire que les cultivateurs canadiens préfèrent une moissonneuse-batteuse d'un genre particulier et non pas celle qui

ressemble, pourrais-je dire, à une machine allemande? Je pense que le modèle y est pour beaucoup.

M. ADAMS: C'est la préférence du consommateur.

M. MILLIGAN: Pourquoi importeriez-vous cette botteleuse si elle ne soutient pas la concurrence en matière de prix?

M. MCCURDY: En fait, la raison pour laquelle nous l'avons importée c'était pour sonder le marché, pour voir si une botteleuse de faible densité serait profitable et si elle se vendrait. C'est une botteleuse comme l'autre.

M. ADAMS: En définitive, ce sont là des moyens d'accroître le rendement des vaches. Ces machines conservent plus de calories et plus d'éléments nutritifs aux aliments de la vache.

M. HORNER (*Acadia*): Combien y a-t-il de marchands de la compagnie Cockshutt au Canada?

M. ADAMS: Sept cent.

M. HORNER (*Acadia*): Cela comprend la C.C.I.L. Vous avez eu des ennuis, sauf erreur, avec vos marchands, en 1955, quand vous avez commencé à vendre à la C.C.I.L. N'est-il pas vrai?

M. ADAMS: Eh bien, pour ce qui est de dire que certains de nos marchands se sont plaints, cela ne fait pas de doute.

M. HORNER (*Acadia*): Depuis lors n'avez-vous pas confié vos machines à vendre à des marchands locaux, sans exiger qu'ils emmagasinent des pièces de rechange?

M. MCDONALD: Ce ne serait pas la pratique ordinaire. Il me serait difficile de dire que ce n'est jamais arrivé.

M. HORNER (*Acadia*): Ce n'est pas la pratique ordinaire, mais cela aurait bien pu arriver?

M. MCDONALD: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Je crois comprendre que vous n'aimez pas faire cela, mais que parfois vous avez pu le faire.

M. MCDONALD: Disons que cela n'a pas été fait intentionnellement.

M. HORNER (*Acadia*): Que voulez-vous dire?

M. MCDONALD: De fournir les machines sans les pièces de rechange.

M. HORNER (*Acadia*): Je vois, mais vous avez eu des ennuis en perdant ainsi certains dépositaires?

M. ADAMS: Non, je ne dirais pas qu'il s'agissait d'une perte de dépositaires. Nous avons institué un programme actif de formation des dépositaires et nous avons tenté d'écarter ceux qui ne fournissaient pas un service convenable au cultivateur, qui n'avaient pas de stocks suffisants, et ainsi de suite. Nous avons toujours tenté d'améliorer la situation. De fait, en 1954, nous avions plus de vendeurs que nous en avons aujourd'hui.

M. FANE: Vous dites qu'en 1954, vous avez accusé un déficit de $2,205,000. Avez-vous vraiment fait beaucoup moins d'argent que vous en avez dépensé, ou est-ce juste un chiffre qui paraît dans les livres? La même chose s'est produite les autres années?

M. ADAMS: Notre comptabilité n'a pas subi de changement draconien en 1954 par rapport aux autres années. Elle a toujours été conséquente, respectant la pratique normale de vérification et de tenue de livres. Par conséquent, c'est un chiffre qui traduit la situation des années.

M. FANE: Alors vous auriez donc vraiment accusé un déficit ces années-là?

M. ADAMS: C'est exact.

M. HICKS: Je m'intéresse aux ventes de la compagnie Cockshutt aux États-Unis et je me demande si les cultivateurs américains sont un peu plus patriotes et veulent acheter des machines américaines, s'ils ont quelque doute quant à la qualité des produits Cockshutt, ou s'ils craignent de ne pas pouvoir faire réparer leurs machines au besoin? Quelle est d'après vous la plus logique de ces trois raisons?

M. ADAMS: Je dirai, monsieur, que la qualité de nos produits n'a jamais fait de doute.

M. FANE: Je fais des réserves là-dessus, pour ce qui est des récentes années.

M. ADAMS: M. Fane fait des réserves pour ce qui est des récentes années. Je ne suis pas tout à fait disposé à faire de même. Pour ce qui est des deux autres raisons, nous sommes en affaires depuis 122 ans. Durant ce temps, nous avons fourni les pièces de réparation. Il se peut fort bien que nous ne soyons pas connus, et je crois que c'est le cas dans ces régions. On peut croire ou penser que notre entreprise est peu solide. Je ne dirai pas qu'une entreprise en affaires pendant 122 ans est peu solide. Cependant, il s'agit d'accéder au marché dont nous parlons. Il faut faire connaître le nom, la réputation, la solidité, et ainsi de suite. Je ne pense pas qu'on puisse nier que pour ce qui est de tout produit, les Américains ont été bien patriotes en achetant leurs propres machines. De fait, nous aimerions beaucoup voir la même chose ici au Canada, pour parler bien franchement. C'est ce qui est arrivé et je pense donc qu'il serait difficile, pourrais-je dire, d'établir des pourcentages. Il s'agit d'un problème d'éducation, de faire connaîte le nom de Cockshutt, sa réputation, sa solidité; l'autre est celui de surmonter la résistance de la pensée nationaliste.

M. HICKS: Que pensez-vous du coût de la réparation et du service des machines? Pourrait-on le réduire en diminuant le nombre des vendeurs de machines, mettons, dans l'une de nos provinces, en faisant des livraisons rapides, et cet essai, et un nombre réduit de vendeurs—ou est-ce un avantage ou un désavantage?

M. ADAMS: Nous tentons d'approvisionner nos vendeurs selon un programme au début de chaque année afin qu'ils aient les pièces à leur disposition. Nous tentons de le faire de façon que ces expéditions pressées par avion, et ainsi de suite, que nous faisons et que nous payons, soient éliminées autant que possible. Je ne pense pas pouvoir ajouter grand-chose. Nous tentons de bien organiser la distribution de nos pièces. Nous avons fait de grands efforts, avec notre compagnie, les succursales et les vendeurs, à cet égard, et en éliminant ces commandes pressées, nous espérons tenir les frais et les prix à un niveau raisonnable.

M. SOUTHAM: Voilà quelque chose de très intéressant en ce qui concerne les approvisionnements de pièces et le service. Votre compagnie, ou quelque autre compagnie que vous connaissez, aurait-elle cherché à fournir un encouragement au cultivateur en organisant une campagne avant la saison de la moisson pour que les machines soient confiées aux vendeurs à cette époque-là afin que ces derniers puissent voir si elles ont besoin de réparations et de pièces, et a-t-on cherché à les encourager en réduisant les prix?

M. ADAMS: Je peux très certainement vous en donner un exemple précis. Chez l'un de nos vendeurs, nous avons offert une mise au point de tracteur d'avant saison, comme nous l'appelons, à un taux spécial; nos gens examinent la machine et tentent de la mettre au point pour le travail du printemps. C'est maintenant notre politique dans bien des cas d'encourager ce travail hors saison. Non seulement est-ce utile au cultivateur, mais cela aide aussi le vendeur.

M. HICKS: Et atténue le chômage.

M. SOUTHAM: Je pense que c'est un domaine où notre Comité pourrait peut-être recommander que toutes les compagnies de machines et de matériel agricoles tiennent une campagne en vue de favoriser ce genre de plan qui encourage les cultivateurs à obtenir les pièces de réparation en leur promettant, à titre de récompense, une réduction du prix.

M. ADAMS: C'est très logique, car non seulement cela aide la compagnie, mais le cultivateur et le vendeur en bénéficient également. Le vendeur ne veut pas que son atelier reste inactif sauf en période de pointe. Cela le met en mauvaise posture. C'est un plan très logique qui a été proposé et que nous appuyons entièrement. Notre directeur du service a préparé des plans dans ce sens afin d'obtenir qu'on fasse le travail avant la moisson.

M. HICKS: Pourrait-on rattacher cela à un poste d'essai? Il y en a un en Saskatchewan, sauf erreur, et j'imagine que vous avez votre propre poste d'essai—peut-être est-ce de cela même que nous parlons.

M. ADAMS: Je pense que je pourrais être précis encore une fois sur ce point pour ce qui est de la mise au point des tracteurs dont j'ai parlé. Nous avons fourni à un endroit un dynamomètre pour mettre au point la machine de ce monsieur et, dans ce sens, en faire l'essai et la remettre en excellente condition pour son travail. Revenant aux autres essais, la AMA, en Saskatchewan, fait l'essai des machines qui ont déjà été fabriquées et nous les appuyons entièrement. Il y a ensuite l'essai avant la mise en marché. Voilà ce à quoi doit s'intéresser avant tout le fabricant. Nous faisons des essais aussi poussés que nous le permettent le temps et l'argent avant de mettre nos machines sur le marché. Nous voulons nous assurer que le cultivateur obtiendra une bonne machine.

M. HICKS: Pour ce qui est de cette vieille question de l'uniformisation ou des nouveaux modèles, vous en tenez-vous à des limites raisonnables, ou bien fabriquez-vous un nouveau modèle chaque année?

M. ADAMS: Nous ne fabriquons certes pas de nouveaux modèles chaque année. De fait, je serai très franc à ce sujet, nous n'en aurions pas les moyens. J'ai entendu parler de cette idée de désuétude voulue. En ce qui nous concerne, nous frissonnons rien qu'à y penser. Cela nécessite de très fortes immobilisations des capitaux, des changements de pièces, cela ajoute à ces 50,000 pièces dont nous avons parlé, pour un certain nombre d'années, des frais d'emmagasinage et tout le reste. Nous fabriquons une machine qui nous tient à la page afin de favoriser la productivité des cultivateurs.

M. MANDZIUK: Monsieur le résident, le témoin réondrait-il très brièvement à une question qui intéresse le Comité? Pourquoi les prix des machines agricoles sont-ils aussi élevés? C'est une question qui préoccupe tous les cultivateurs de l'Est, de l'Ouest et de toutes les régions du Canada. Et pourquoi montent-ils?

M. ADAMS: Je vous dirai tout d'abord que nous ne pouvons pas admettre qu'ils sont trop élevés étant donné la hausse des frais de production, des salaires, de l'acier et des prix. Nous ne pouvons pas admettre qu'ils sont trop élevés.

Permettez que j'approche de ce graphique. Au verso, on voit les prix des machines agricoles et les augmentations, et ici ce sont les frais de production. Je vous dirai que nous ne prétendons pas en montrer à qui que ce soit, mais de ce côté-ci du grahique, on voit les prix et les revenus de la ferme, tant bruts que nets. Je dirai qu'une partie de votre problème, du moins, se trouve dans cette moitié de graphique.

M. BOULANGER: Ces graphiques seront-ils consignés aux procès-verbaux?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je pense qu'ils le seront.

M. MANDZIUK: Le témoin voudrait-il signaler les frais ou les facteurs qui contribuent à la hausse des instruments aratoires dans l'ordre où ils paraissent?

M. ADAMS: Ceux-ci sont inscrits par ordre d'importance de l'augmentation.

M. MANDZIUK: A-t-on tenu compte dans cet ordre des facteurs qui contribuent à la hausse des frais du coût des machines agricoles, comme le coût ascendant de la main-d'œvre et des matériaux?

M. ADAMS: Je dois vous dire qu'il n'y a pas d'ordre; permettez-moi de vous dire pourquoi. Comme je l'ai déjà expliqué, alors que plus de la moitié du coût des machines agricoles comprend les matières—ici j'entends les pièces achetées, l'acier brut, les moulages de fonderie et ainsi de suite. Or, il y a divers degrés de main-d'œuvre et de matières qui entrent en ligne de compte dans le prix des pièces achetées. Ces prix ont beaucoup monté et la main-d'œuvre est sans doute responsable de cette hausse. Il y a aussi la question de la main-d'œuvre dans la préparation de l'acier brut et dans l'assemblage des machines, ce qui m'empêche d'établir un ordre à cet égard. Je dirai qu'il y a des augmentations attribuables à la main-d'œuvre dans le coût des pièces achetées et d'autres matières, et dans la main-d'œuvre qui fabrique les pièces et qui assemble la machine.

M. MANDZIUK: Voici une question quelque peu différente. On nous a dit ici même que le nombre des travailleurs à gages dans les fabriques d'instruments aratoires a diminué, tandis que le nombre des salariés a augmenté. Avez-vous constaté cela chez nous? Nous ne demandons pas de chiffres. Nous ne voulons pas violer vos secrets ni les dévoiler à vos concurrents. Mais est-ce le cas?

M. ADAMS: Pas dans une grande mesure; le changement n'a pas été très sensible. Le personnel de surveillance, ou les salariés, n'ont pas beaucoup augmenté en nombre alors que les ouvriers n'ont pas sensiblement diminué.

M. MANDZIUK: Mais dans le nombre des salariés de votre établissement de fabrication de machines agricoles, le nombre des salariés a monté tandis que celui des employés à gages a diminué, n'est-ce pas?

M. ADAMS: Le nombre des préposés à la surveillance dans la fabrique n'a pas changé de plus de trois—il est demeuré le même de 1954 à 1960.

M. MANDZIUK: Tandis que le nombre des ouvriers à gages a diminué?

M. ADAMS: A diminué, oui, mais pas sensiblement par rapport à l'ensemble de la situation; mais il a diminué, oui.

M. MANDZIUK: Une autre question et j'aurai terminé. Je sais que les gens intéressés le plus directement à l'achat de machines agricoles aimeraient savoir pourquoi vous ne pouvez pas fabriquer un tracteur diesel semblable à celui que vous importez d'Italie—c'est-à-dire, pourquoi, n'avez-vous pas les moyens de le fabriquer ici au Canada? Quelle en est la raison? Vous avez les matières premières et les connaissances techniques. Pouvez-vous répondre à cela brièvement?

M. ADAMS: Nous l'avons étudié, nous l'avons assemblé et nous en avons établi le coût. Nous avons alors constaté que nous ne pouvions pas le faire.

M. MANDZIUK: Pourquoi? Voilà ce que les cultivateurs veulent savoir.

M. ADAMS: Parce qu'il nous coûte trop cher. Bref, c'est qu'il nous coûte trop cher en matières premières et trop cher en main-d'œuvre.

M. MANDZIK: Merci.

M. FORBES: J'ai une question supplémentaire. Imaginons qu'il vous en coûte $1,200 en main-d'œuvre et en matières pour une pièce d'équipement. Votre majoration serait-elle de 20 p. 100 et laisseriez-vous votre agent en inscrire une autre de 20 p. 100 également? Est-ce à peu près juste?

M. ADAMS: Non, lorsque nous inscrivons une majoration, nous tenons compte des bénéfices des vendeurs. Elle est inscrite au prix de détail proposé et elle est de 20 p. 100. L'autre chiffre dont vous avez parlé est établi d'après les frais de production à la fabrique et les deux ne concordent donc pas.

M. FORBES: Avez-vous une base servant à établir la majoration sur la fabrication de tout article?

M. HORNER (*Acadia*): Voici, je pense, ce à quoi veut en venir M. Forbes: vous enlevez quelque chose pour le bon nom de la *Cockshutt Farm Implement Company* à l'égard de la vente de cette machine Fiat de la compagnie italienne, parce que vous lui fournissez le service, et à cause de votre vaste réseau de distribution et, au prix de $700, vous ne le faites pas pour rien. Autrement dit, vous imposez une majoration sur le tracteur que cette compagnie-là vend afin de couvrir le bon nom de la *Cockshutt Company* et de lui permettre, en un sens, de recourir au réseau de vendeurs que vous avez établi et développé.

M. ADAMS: Nul doute que nous ajoutons à notre coût à l'importation pour distribuer la machine et en garantir le service.

M. HORNER (*Acadia*): Voilà la question. Ce que vous faites, en somme, est d'ajouter cela aux frais de la distribution.

M. FORBES: Je songeais au tracteur Fiat dont le prix était de $2,795 avez-vous dit. Votre vendeur obtient une majoration de 20 p. 100 et j'imagine que votre majoration est aussi de 20 p. 100, ce qui établirait le coût du tracteur à $1,675, pour votre compagnie. Est-ce juste?

M. ADAMS: Je suis incapable de répondre à cette question.

M. MILLIGAN: Je m'intéresse aux tracteurs agricoles qui sont importés parce qu'ils privent de travail beaucoup de gens. Combien épargnez-vous aujourd'hui en important semblable tracteur par rapport à un tracteur que vous pourriez fabriquer ici au Canada?

M. ADAMS: Un tracteur que nous pourrions produire au Canada ne pourrait soutenir la concurrence, pour ce qui est du prix.

M. MILLIGAN: Pourriez-vous nous donner une idée de ce que sa fabrication pourrait coûter au Canada ou plutôt de ce que serait la différence?

M. ADAMS: Elle serait d'environ $400 à $500.

M. MILLIGAN: Vous avez dit que le volume influe sur le prix. Épargnez-vous quelque chose en important ces tracteurs et en payant le prix supplémentaire pour ces machines, alors qu'en produisant une grande quantité de tracteurs vous pourriez peut-être tenir au même niveau le prix des autres machines?

M. ADAMS: Je dirai que nous avons beaucoup de machines pour lesquelles nous faisons cela.

M. MCCURDY: La quantité que nous vendons ne toucherait pas le prix de revient.

M. MILLIGAN: Il me semble que les agriculteurs n'obtiennent pas une réduction suffisante, ou un écart de prix suffisant, alors que vous essayez de vendre ces tracteurs à l'heure actuelle, mais vous nous dites qu'ils ne peuvent pas l'obtenir parce que la différence du prix est si petite. Vaut-elle la peine?

M. ADAMS: Nous croyons qu'elle est d'environ $400 ou $500.

M. MANDZIUK: Comme M. Adams le dit, si l'on fabriquait un tracteur léger ici, il ne ferait pas la concurrence aux fabricants—les fabricants canadiens, l'importance IHC, la Compagnie Massey ou aux tracteurs importés.

M. ADAMS: Par rapport à la concurrence mondiale. Puisque vous avez mentionné IHC et Massey, je dirai que leurs tracteurs sont importés du Royaume-Uni.

M. MILLIGAN: Ne voulez-vous pas dire que seulement certaines pièces sont importées?

M. ADAMS: Pas du tout. Dans leur cas, l'unité complète est importée.

Le VICE-PRÉSIDENT: Il est cinq heures moins le quart. Voulez-vous essayer de terminer l'interrogatoire de ces témoins cet après-midi?

M. KORCHINSKI: J'ai toutes sortes de questions à poser. J'étais prêt à laisser à un autre ma part de questions, mais de toute évidence, vous avez établi une règle quelque peu différente.

Le VICE-PRÉSIDENT: Il n'y a pas de règle différente du tout. Chacun peut dire ce qu'il veut.

M. KORCHINSKI: Nous permettez-vous de poser des questions supplémentaires?

Le VICE-PRÉSIDENT: Vous en avez déjà posées.

M. DANFORTH: Mes questions sont du même genre, mais je ne pense pas qu'il y ait répétition. Voici le renseignement que nous cherchons, et je poserai ma question de la façon suivante: me reportant au rapport financier, je vois qu'il y a eu une réduction draconienne du total des ventes, même si les prix des machines agricoles ont augmenté. Serais-je fondé à croire qu'à cause de cette réduction du total des ventes, votre usine ne fonctionne pas à pleine capacité aujourd'hui?

M. ADAMS: C'est exact.

M. DANFORTH: Pourrait-on généraliser?

M. BOULANGER: Monsieur le président, nous n'avons pas le quorum.

Le VICE-PRÉSIDENT: M. Boulanger m'informe que nous n'avons pas le quorum. Alors, reposons-nous pendant quelques minutes.

Messieurs, nous avons maintenant le quorum. Nous avons six autres membres ici. Le Comité désire-t-il que nous poursuivions nos travaux jusqu'à cinq heures et demie et terminions cette affaire dès cet après-midi?

M. HORNER (*Acadia*): Comment pouvez-vous fixer la fin de nos travaux à cinq heures et demie?

Le VICE-PRÉSIDENT: Si nous pouvions terminer pour six heures, nous pourrions alors poursuivre jusque-là. Est-on d'accord pour tenter de terminer pour six heures?

M. KORCHINSKI: Autrement, vous mettriez fin à la séance à cinq heures?

Le VICE-PRÉSIDENT: Si nous ne pouvons pas terminer cette question à six heures, alors nous allons ajourner à cinq heures et revenir ce soir. Est-on d'accord pour continuer et terminer à six heures?

(Assentiment.)

M. DANFORTH: J'ai demandé au témoin si la fabrique fonctionne à pleine capacité. Il m'a dit que non. Voici ma prochaine question. Le témoin peut-il, en généralisant, me dire ce qu'il juge être la proportion approximative de la capacité totale à laquelle la fabrique fonctionne à l'heure actuelle?

M. ADAMS: Je dirai que nous avons fermé l'usine de Smiths-Falls et que nous travaillons à environ 65 p. 100 de notre capacité actuelle à Brantford.

M. DANFORTH: D'après les déclarations que vous avez faites, pourrais-je comprendre que le prix de détail que vous proposez aux vendeurs de vos instruments est de 20 p. 100 plus élevé que ce que vous lui demandez; ou autrement dit, c'est un escompte de 20 p. 100.

M. ADAMS: Nos marchands reçoivent un escompte de 20 p. 100 du prix de détail proposé. Il y a aussi d'autres escomptes pour le volume des ventes.

M. DANFORTH: Il y a d'autres considérations?

M. ADAMS: Oui.

M. DANFORTH: Ceci m'amène à ma prochaine question. Il y a d'autres ententes avec les vendeurs. Une de ces ententes pourrait être l'encouragement des achats par le vendeur en vue de réduire les stocks de l'usine Cockshutt? Autrement dit, avez-vous l'habitude de donner des bonifications supplémentaires ou des escomptes d'encouragement en réduisant le prix auquel vous lui vendez tout instrument qui semblerait être en excédent de la capacité de production?

M. ADAMS: Sauf erreur, vous avez dit ceci: «Avons-nous l'habitude de donner des escomptes supplémentaires?»

M. DANFORTH: Cela arrive-t-il? Peut-il arriver que la compagnie le fasse afin de réduire ses stocks? Je vais poser ma question de façon quelque peu différente. A la fin ou vers la fin de la moisson de céréales, ou durant les mois d'hiver, offre-t-on un encouragement supplémentaire au vendeur pour qu'il achète des moissonneuses-batteuses de vous, ou place des commandes de moissonneuses-batteuses pour créer du travail durant les mois d'hiver?

M. ADAMS: De temps à autre, nous encourageons nos vendeurs à vendre de plus grandes quantités en leur accordant des réductions ou quelque encouragement spécial. C'est un genre spécial d'encouragement.

M. DANFORTH: J'imagine que c'est la pratique ordinaire chez toutes les compagnies de machines agricoles et non seulement chez Cockshutt.

M. ADAMS: C'est possible. Je dis ce que la Cockshutt fait. Nous le faisons en certaines occasions spéciales.

M. HOWE: Puis-je poser une question supplémentaire? Un vendeur qui vend 100 moissonneuses-batteuses reçoit-il un escompte spécial à la fin de l'année, ou y a-t-il un chiffre particulier au delà duquel il obtient un encouragement spécial?

M. ADAMS: Tous les vendeurs obtiennent des bonifications en rapport avec le volume des ventes.

M. DANFORTH: J'aimerais approfondir un peu l'établissement du prix des machines. C'est ce qui nous intéresse. D'après certaines des déclarations que j'ai entendues aujourd'hui, c'est la pratique ordinaire chez les compagnies de machines agricoles d'établir le prix de leurs machines selon ce qu'elles croient être le prix que le marché pourra payer. Est-ce juste?

M. ADAMS: Non; ce n'est pas juste. Lorsqu'on parle du prix que le marché pourra payer, cela laisse entendre qu'il y a une exploitation du consommateur et c'est synonyme de profits élevés. Nous ne réalisons pas de bénéfices élevés et je ne peux donc dire que c'est une déclaration juste.

M. DANFORTH: Je vais poser ma question de façon différente. Je crois pouvoir conclure d'après vos déclarations d'aujourd'hui que le prix d'une machine qui fait la concurrence aux vôtres influe définitivement sur le prix du marché. C'est ce que j'ai déduit de vos déclarations aujourd'hui.

M. ADAMS: Vous dites que le prix de revient influe sur le prix de vente?

M. DANFORTH: Non, pour fixer vos prix, vous vous fondez sur les prix de vos concurrents sur le marché.

M. ADAMS: C'est sur le marché que s'établit le prix définitif.

M. DANFORTH: J'en conviens; mais vos déclarations donnent à entendre que cela influe sur le prix que vous fixez pour vos machines.

M. ADAMS: Il y a des pressions de concurrence, oui.

M. DANFORTH: Alors, cela pourrait être votre prix de revient réel, plus un pourcentage raisonnable, ou encore un pourcentage excessif, n'est-ce pas?

M. ADAMS: Oui. Il pourrait y avoir une perte.

M. DANFORTH: Le prix pourrait-il être le prix de revient plus 40 p. 100? Se pourrait-il que ce soit votre prix de revient plus 40 p. 100?

M. ADAMS: Je ne voudrais pas répondre à cela.

M. DANFORTH: Il doit y avoir un chiffre précis.

M. ADAMS: Il pourrait y avoir une perte.

M. DANFORTH: Ce pourrait être le prix de revient moins 10, ou le prix de revient plus 20 ou 30, suivant la concurrence.

M. ADAMS: Ou ce pourrait être le prix de revient plus 1.8 p. 100.

M. DANFORTH: Lorsque vous importez une machine, vous imposez une majoration précise avant de l'expédier à vos vendeurs. Je pense que c'est M. Horner qui a dit que c'est pour l'utilisation du nom de la compagnie Cockshutt et pour vos services de distribution. Il y a une majoration certaine sur le prix d'importation.

M. ADAMS: Il y a des frais de distribution, oui.

M. DANFORTH: Les machines sont-elles distribuées à vos marchands de la même façon, savoir le prix de détail moins 20 p. 100?

M. ADAMS: Nous établissons un prix de détail proposé. Je pense que M. McDonald vous a indiqué celui du tracteur. Les conditions normales sont le prix courant moins 20 p. 100.

M. DANFORTH: Autrement dit, le cultivateur paie une double majoration.

M. ADAMS: Qu'entendez-vous par double majoration?

M. DANFORTH: Le prix sera-t-il celui auquel la *Cockshutt Company* importe la machine au Canada, plus une majoration pour les frais de distribution, plus une marge de bénéfices et une majoration supplémentaire pour le vendeur? Est-ce juste de penser ainsi?

M. ADAMS: Je ne crois pas que vous ayez raison de penser que les prix sont majorés de la façon que vous dites. Le prix est fixé par la concurrence; ensuite, il y a un escompte de 20 p. 100 qui permet au vendeur de faire des affaires.

M. DANFORTH: Ai-je raison de croire qu'il y a—il doit y avoir... Vous dites que vous ne distribuerez pas ce tracteur à perte. Vous ne l'importerez pas pour le distribuer à perte. Vous ajoutez vos frais de distribution plus un bénéfice raisonnable, et ensuite le vendeur a droit à un escompte pour ses dépenses, plus un bénéfice raisonnable. Ai-je raison?

M. ADAMS: Nous aimerions réaliser des bénéfices sur tout ce que nous vendons.

M. DANFORTH: Il pourrait alors y avoir une double majoration du prix courant franco à bord.

M. ADAMS: Je ne peux pas accepter votre expression «double majoration».

M. DANFORTH: N'y a-t-il pas une majoration d'abord pour la *Cockshutt Company* et ensuite pour le vendeur?

M. ADAMS: La *Cockshutt Company* est bien distincte du vendeur. Le vendeur est un homme d'affaires particulier qui doit faire des bénéfices tout comme la compagnie, qui est un organisme distinct constitué en corporation.

M. DANFORTH: Ne diriez-vous pas, alors, qu'il y a une double majoration du point de vue du cultivateur?

M. ADAMS: Eh bien, on peut remonter en arrière et parler des matières brutes et dire que nous achetons un générateur...

M. DANFORTH: J'en ai bien l'intention.

M. ADAMS: ... et le fabricant du générateur, pour rester en affaires, devra lui aussi défrayer son coût de production et réaliser un bénéfice.

M. DANFORTH: Un importateur de tracteurs pourrait-il, en sa qualité de distributeur, faire son exploitation dans les mêmes conditions?

M. ADAMS: Je crois qu'il y a beaucoup de gens qui tentent d'importer.

M. DANFORTH: J'aimerais quand même que vous répondiez oui ou non au sujet de cette double majoration.

M. ADAMS: Tous ceux qui s'occupent du tracteur doivent défrayer leur prix de revient et accuser un bénéfice pour demeurer en affaires.

M. DANFORTH: Ce n'est pas un piège que je vous tends. Je ne cherche pas à vous arracher une déclaration tout à fait extraordinaire. Je veux simplement m'assurer de cela personnellement et, peut-être, faire bénéficier le Comité de ce renseignement. Lorsque la *Cockshutt Company* importe un tracteur, avant de le confier à ses vendeurs, elle prend en considération certains frais ainsi qu'un bénéfice marginal pour la transaction. C'est une bonne façon de faire des affaires; il faut qu'il en soit ainsi. Pourriez-vous répondre oui ou non?

M. ADAMS: Je reconnais qu'il y a plusieurs majorations à partir de la matière première jusqu'au produit fini.

M. DANFORTH: J'aimerais limiter cela à cette opération.

M. ADAMS: Je pense qu'on pourrait mieux interpréter cette affaire comme étant une majoration répartie entre diverses gens qui produisent l'article.

M. DANFORTH: Eh bien, l'article passe par les mains de deux principaux intermédiaires, n'est-ce pas? Une fois arrivé au Canada, il passe par la *Cockshutt Company* et, ensuite, par le distributeur Cockshutt. N'est-ce pas vrai?

M. ADAMS: Cela vaut pour toutes les importations, oui.

M. DANFORTH: Et, dans chaque cas, il y a majoration?

M. ADAMS: Dans chaque cas, il y a le coût et, dans chaque cas, il y a majoration.

M. DANFORTH: Oui, une double majoration.

M. ADAMS: Deux majorations, non pas une double majoration.

M. DANFORTH: Très bien, si vous voulez appeler cela deux majorations, cela me va. Ensuite, en ce qui concerne le cultivateur, deux majorations frappent le tracteur étranger.

M. ADAMS: En ce qui concerne le cultivateur, il y a de multiples majorations.

M. DANFORTH: Par conséquent, j'ai pu comprendre que vous avez dit ce matin—je peux faire erreur—lorsque vous avez parlé de la fabrication d'un diesel pour des compagnies canadiennes que c'était fondé sur l'achat d'un moteur. Ai-je raison?

M. ADAMS: C'est exact.

M. DANFORTH: Un moteur diesel?

M. ADAMS: C'est exact.

M. DANFORTH: Et ce moteur viendrait, j'imagine, du Royaume-Uni ou des États-Unis.

M. ADAMS: Oui, l'estimation portait sur un moteur diesel provenant du Royaume-Uni.

M. DANFORTH: Ai-je raison de dire que les moteurs utilisés pour tous les tracteurs Cockshutt sont importés? Fabriquez-vous vos propres moteurs ici pour vos tracteurs ou moissonneuses-batteuses?

M. ADAMS: Non, nous ne les fabriquons pas.

M. DANFORTH: Est-ce vrai pour l'importation des autres grandes machines comme pour l'importation des tracteurs?

M. ADAMS: Il y a lieu de croire que lorsque nous achetons un moteur d'un autre fabricant, celui-ci couvre son prix de revient et réalise un bénéfice.

M. DANFORTH: Et vous aussi.

M. ADAMS: Non, pas sur le moteur, sur toute la machine.

M. MANDZIUK: Vous le devez. Vous ne pouvez pas rester en affaires sans réaliser des bénéfices.

M. ADAMS: Nous en réalisons, sur la machine finie.

M. DANFORTH: Je parle de vos méthodes normales de commerce.

M. ADAMS: En effet.

M. DANFORTH: Le moteur est un élément important d'un tracteur.

M. ADAMS: Oui, un élément important.

M. DANFORTH: Ainsi, dans l'établissement de vos prix de cet élément important, vous faites entrer en ligne de compte les prix de revient que le moteur comporte, plus un bénéfice raisonnable pour la Cockshutt?

M. ADAMS: Sur la machine entière, oui.

M. DANFORTH: Ainsi, effectivement, lorsque vous mettez la machine entre les mains du vendeur, la situation est la même que si l'on venait d'importer un tracteur européen. Nous avons deux majorations, comme vous dites.

M. ADAMS: Oui, je l'admets, nous avons plusieurs majorations. Il y en a même une pour l'acier.

M. DANFORTH: Sur ce point, vos renseignements me vont.

Voici une autre question, mais d'ordre général. Une société comme la Cockshutt ou toute autre société de machines agricoles, base le plus fort de ses opérations sur ces perspectives d'avenir. Il le faut, par la nature même de son entreprise. Pourriez-vous nous renseigner, d'une façon générale, sur les perspectives qu'offrent à la Cockshutt les cinq prochaines années, sur ce qu'en pense elle-même la Cockshutt et sur la période de temps sur laquelle la Cockshutt fonde ses prédictions? Prévoyez-vous une augmentation continue des ventes de machines agricoles? Le niveau des ventes doit-il devenir étal, ou la Cockshutt espère-t-elle accaparer une plus forte tranche du marché agricole? Quelles seraient les perspectives de la Cockshutt pour les trois ou cinq prochaines années? Basez-vous sur vos propres critères. Je sais qu'une société de l'importance de la Cockshutt opère ses propres sondages.

M. ADAMS: Eh bien, nous sommes optimistes, et nous aspirons à accroître notre volume d'affaires.

M. DANFORTH: Mais quelle est votre opinion? Je fais cette demande au nom du cultivateur. Que doit en espérer le cultivateur? Prévoyez-vous un nivellement graduel des prix ou une augmentation continue des prix, pour ce qui est des instruments aratoires? C'est à ce renseignement que vise ma question. Après cela, monsieur le président, je céderai ma place.

M. ADAMS: Si la tendance inflationnaire se maintient sur tous les articles dont nous avons parlé, il est très concevable que les prix continueront d'augmenter.

M. DANFORTH: Elle influera définitivement sur les autres facteurs dont fait mention votre graphique 6.

M. ADAMS: Très certainement. La seule différence entre ce que vous voyez ici et la société Cockshutt c'est, d'une part, le volume et, d'autre part, un bénéfice de 1.8 p. 100.

M. DANFORTH: Voici ce que je veux savoir: Votre société est-elle d'avis qu'il s'agit d'une tendance, telle que l'indique le graphique 6? Peut-être ma

question était-elle mal posée. Pensez-vous que la tendance doive durer, celle sur laquelle la Cockshutt fonde ses futures opérations, ou quelque sentiment d'optimisme vous laisse-t-il entrevoir un nivellement des prix? Quelle est l'opinion de votre société?

M. ADAMS: Nous espérons certainement que les prix finiront par se stabiliser, mais il est impossible de prévoir à quel moment.

M. DANFORTH: Croyez-vous, à cause de l'orientation que prend la main-d'œuvre, qu'une société de l'importance de la vôtre—attendu, et il s'agit de l'importation de tracteurs, que vous opérez sur une majoration précise, et si les prix de la main-d'œuvre et de vos matières continuent d'augmenter—se verra contrainte de recourir aux importations plutôt que de s'occuper de la fabrication au Canada? En d'autres termes, se verra-t-elle forcée de devenir importante distributrice plutôt que de demeurer manufacturière?

M. ADAMS: La question est trop vaste. Nous avons dit ce qui s'était produit pour une machine. Nous ne prévoyons certainement pas de discontinuer la fabrication. D'autre part, il faut respecter partout les principes fondamentaux d'ordre économique.

Le VICE-PRÉSIDENT: Avez-vous une question à poser, monsieur Milligan?

M. MILLIGAN: Passe pour cela!

M. KORCHINSKI: Plus tôt, lorsque je me suis enquis de votre filiale, vous avez déclaré qu'il s'agissait effectivement d'une disposition vous permettant d'étendre davantage vos opérations—peut-être devrais-je dire de les continuer —et qui vous dispenserait d'avoir à vous adresser au marché de la finance, qui est un marché coûteux. A votre avis c'était de bonne guerre, en un sens. Mais le Comité a déjà entendu les dépositions d'un M. Coburn. Il a comparu le 29 mai et, en réponse à une question portant sur le fonctionnement de l'industrie, il a déclaré:

> Oui, mais si les sociétés se contentaient d'une marge de bénéfices qui leur permettrait de verser un dividende raisonnable, et qu'ensuite elles s'adressaient au marché monétaire pour obtenir les fonds requis pour fins d'expansion, de la même manière que le cultivateur doit le faire, ou comme le citadin qui veut s'acheter une maison, elles pourraient réduire les prix sensiblement, et la puissance d'achat des Canadiens serait beaucoup plus considérable.

Avez-vous, par expérience, éprouvé de la difficulté à vous approvisionner de fonds sur le marché de la finance?

M. ADAMS: N'avez-vous pas d'abord demandé: Pourquoi ne payons-nous pas des dividendes raisonnables, ou quelque chose comme cela?

M. KORCHINSKI: Oui. Il a dit que si la société versait un dividende raisonnable et qu'ensuite elle s'adressait au marché monétaire pour obtenir des fonds, elle pourrait réduire les prix sensiblement. N'est-ce pas un peu plus clair? Il a bien dit que vous aviez droit à un bénéfice équitable mais, à son avis, il ne vous fallait pas autant de fonds pour donner suite à votre programme d'expansion, selon votre propre mode de financement. Ma question ne porte pas là-dessus, mais sur ceci: Le prélèvement de fonds ne vous a-t-il jamais posé quelque problème?

M. ADAMS: La réponse générale à cette question est «non».

M. KORCHINSKI: Vous n'avez aucune difficulté à obtenir des fonds? Vous ai-je bien compris?

M. ADAMS: M. Tees va vous répondre.

M. TEES: Pour le moment, le prélèvement de fonds à court terme ne nous pose pas de problème. En ce qui concerne notre programme d'expansion, nous

éprouvons, autant que quiconque, de la difficulté à nous procurer des capitaux, surtout si nous n'assurons aucun rendement au portefeuilliste.

M. KORCHINSKI: A la page 13 de votre mémoire vous dites que, à votre avis, l'augmentation des prix des machines agricoles n'est pas hors de proportion avec l'augmentation des prix de revient, puis vous ajoutez:

> Ce qui est peut-être hors de proportion c'est l'augmentation beaucoup plus faible du revenu agricole brut.

—ce qu'indique votre graphique VI. Vous dites que si vous placez la moyenne du revenu horaire et la moyenne du prix de revient de l'acier en regard du prix des machines agricoles, quelque relation existe; mais, par contre, si vous mettez le revenu agricole net en regard du revenu agricole brut, toute espèce de proportion disparaît. Un de vos graphiques indiquait aussi vos opérations nettes et, effectivement, vous avez déclaré que votre société ne verse aucun dividende depuis six ans.

M. ADAMS: C'est exact.

M. KORCHINSKI: J'en inférerais que votre souci est de montrer un profit plus rondelet pour votre société.

M. ADAMS: Un profit raisonnable.

M. KORCHINSKI: Cependant, vous aimeriez verser des dividendes et autres, ce que je considérerais comme normal. Mais lors de la comparution du C.T.C., M. Burt a dit, comme en témoigne le compte rendu de nos délibérations, qu'il souhaiterait, vu la cherté de la vie, que les salaires nets augmentent advenant que les sociétés produisent davantage. Je crois que M. Burt a également signalé qu'au moment de la retraite, la plupart des travailleurs n'ont pas beaucoup d'économies. C'est le point de vue qu'il a soutenu et j'en conclus que les travailleurs s'attendraient de recevoir plus dans le cas où la production augmenterait, tout comme dans le cas où les profits de leurs patrons s'accroîtraient. Voici ce que je me demande: comment pourrait-on redresser la courbe d'un côté, c'est-à-dire celui dont nous nous occupons présentement, s'il faut augmenter le revenu des travailleurs et le vôtre en même temps? Comment pourra-t-on jamais améliorer l'état de choses qui nous intéresse ici?

M. ADAMS: Voilà ce qu'on appelle l'étau des bénéfices, c'est-à-dire l'étau coût-prix, que l'agriculteur et nous-mêmes subissons.

M. KORCHINSKI: Vous vous dites en difficulté; de son côté, le travailleur trouve que le coût de la vie augmente et il réclame un accroissement de revenu. Comment pourra-t-on jamais résoudre le problème si on consent à ce que le gain de chacun augmente en même temps?

M. BOULANGER: En établissant de justes prix pour les produits de la ferme. Il faut accroître le revenu brut des agriculteurs.

M. KORCHINSKI: Voilà précisément où je veux en venir, monsieur Boulanger. Si les prix agricoles s'améliorent, les travailleurs, constatant que leurs fabriques font plus de bénéfices parce qu'elles vendent davantage, réclameront une part des nouveaux bénéfices, de sorte que l'agriculteur devra payer son outillage encore plus cher.

M. BOULANGER: Si les agriculteurs font plus d'argent, ils ne refuseront pas de le payer plus cher.

M. KORCHINSKI: Vous aurez l'occasion de témoigner dans une demi-heure, monsieur Boulanger.

M. HORNER (*Acadia*): Pour faire suite à ces observations, qu'on me permette de citer un passage du rapport que le Bureau fédéral de la statistique vient de publier sur le revenu net des agriculteurs pour 1960, numéro de catalogue 21-202.

> Compte tenu de la variation des stocks de céréales dans les fermes et du nombre de bestiaux également dans les fermes, le revenu net des

agriculteurs a atteint le chiffre estimatif de 1,358.4 millions de dollars en 1960, soit une augmentation de 12.6 p. 100 par rapport au chiffre revisé de 1,206.3 millions pour 1959.

Il y a là déficit, pour vous.

M. FORBES: Si on admet que les fabricants de machines agricoles vendent aussi cher qu'ils le peuvent, faudrait-il que le prix des machines augmente dans la même proportion que le revenu agricole?

M. ADAMS: Autant que je sache, le revenu agricole ne constitue pas un facteur déterminant du prix des machines agricoles.

Le VICE-PRÉSIDENT: Vous vous écartez des observations complémentaires de M. Korchinski.

M. KORCHINSKI: De mes observations complémentaires? Il s'agit plutôt de ma question initiale. Voici à présent une déclaration de M. Burt, que j'extrais du compte rendu de nos délibérations:

> Si les changements d'ordre technologique continuent de se produire au même rythme que ces dernières années, d'ici dix ans nous demanderons probablement une réduction des heures de travail et une augmentation de salaire.

Cette difficulté se fait déjà sentir, apparemment, et vous avez dit plus tôt qu'il va nous falloir accroître nos importations.

Juste avant cette déclaration de M. Burt, M. Bellingham a dit:

> Que, si je produis davantage et même que, si je consens à accepter une diminution de salaire, les cultivateurs en bénéficieront le moindrement; je suis convaincu que, si le prix de revient des machines agricoles baissait, même à la suite d'une diminution des salaires, on n'en ferait pas profiter les cultivateurs.

Nous savons, d'autre part, que la demande et les dividendes sont hélas des facteurs susceptibles de variation; seriez-vous prêts néanmoins à réduire le prix de l'outillage agricole si vos ouvriers acceptaient une réduction de salaire?

M. ADAMS: Il ne faut pas oublier qu'ici la main-d'œuvre s'entend des ouvriers adonnés à la fabrication des machines agricoles aussi bien que des ouvriers qui s'occupent des pièces détachées, de l'acier brut et d'autres matières premières. Pour que nous puissions envisager de réduire le prix de nos machines agricoles, il faudrait que le coût de tous ces éléments constitutifs baisse d'abord.

M. KORCHINSKI: J'ignore quel pourcentage de vos frais d'exploitation la main-d'œuvre peut représenter selon vous, mais si les ouvriers consentaient à une baisse de salaire, seriez-vous prêts à réduire le reste de vos frais dans la même proportion?

M. ADAMS: Monsieur Korchinski, il ne faut pas perdre de vue l'ampleur du problème qui se pose ici. Il est d'envergure mondiale. Nous vous avons déjà montré que le prix de vente d'un petit diesel au Canada est fonction, en fait, du coût du même tracteur fabriqué au Royaume-Uni. Cela signifie que la main-d'œuvre mondiale a quelque chose à voir au prix de vente, puisqu'il s'agit d'un marché mondial, comme nous le prétendons et comme nous le croyons fermement.

Dans cet ordre d'idées, j'ajouterai que le Marché commun européen influera considérablement sur les prix en cause. La question a beaucoup d'importance aux yeux de la *Cockshutt Farm Equipment* et, sans doute aussi, aux yeux de tous les fabricants du pays.

M. KORCHINSKI: Dans la recommandation c) qui figure à la page 15 de votre mémoire, vous proposez que l'outillage agricole importé dans l'Ouest canadien soit assujéti à un droit anti-dumping après une certaine date, le

15 juin, par exemple. Estimez-vous que cela serait avantageux pour l'agriculteur, alors que la concurrence fait baisser vos prix? Si les fabricants peuvent importer à meilleur compte après une certaine date, pourquoi le Comité souhaiterait-il la réalisation d'un tel vœu?

M. ADAMS: Le Canada a-t-il oui ou non intérêt à posséder une industrie de fabrication d'outillage agricole?

M. KORCHINSKI: Sans doute, mais quelle est la mission du Comité? Notre mission est d'étudier la question de l'outillage agricole. Nous nous soucions également du bien-être de votre industrie. Qu'on ne dise pas le contraire. Cependant, les agriculteurs ont fait de vives instances au sujet des prix, qu'ils jugent trop élevés. C'est pourquoi nous désirons examiner le problème sous tous ses angles. Peut-être devrons-nous entreprendre une autre enquête sur votre propre industrie cette fois, mais pour l'instant, le problème est celui des prix.

M. ADAMS: J'en conviens. Aussi me bornerai-je à dire que les agriculteurs s'intéressent également à la bonne marche de l'industrie canadienne des machines agricoles. Cela intéresse l'agriculteur au même titre que le pouvoir d'achat de l'ouvrier, comme l'a fait observer M. Tees.

M. KORCHINSKI: Peut-être bien. Nous pouvons tomber d'accord sur nombre de points, mais la réalisation du vœu que vous exprimez n'aurait-elle pas pour effet direct de faire monter le prix de l'outillage agricole? Donnez-moi une réponse précise et je m'arrêterai là. Je m'inquiète de la chose parce qu'un tel vœu de la part du Comité ne me paraîtrait pas favoriser les intérêts de l'agriculteur; j'aimerais connaître votre avis là-dessus.

M. ADAMS: A la longue, cela pourrait favoriser l'agriculteur. Si nos ventes augmentaient, si notre situation s'améliorait, il se peut fort bien que l'agriculteur pourrait alors profiter de l'existence d'une industrie canadienne d'outillage agricole.

M. KORCHINSKI: Vous parlez de l'industrie canadienne tout en disant que les prix de l'outillage agricole sont déterminés par le jeu de la concurrence mondiale. Si la concurrence est vraiment mondiale et si les fabricants d'autres pays peuvent vendre leurs machines meilleur marché, je ne vois pas comment vous pourriez augmenter votre production pour en arriver au but visé.

M. ADAMS: C'est problématique, et la question nous préoccupe autant que vous-même.

M. KORCHINSKI: Passons.

M. MCINTOSH: J'en ai presque oublié ma question. Monsieur Adams, si je ne m'abuse, vous avez dit que vous ne pouviez sous-estimer le coût de production lorsque vous déterminez le prix de détail que vous désirez proposer aux vendeurs. Si votre production augmentait, feriez-vous plus de bénéfices alors?

M. ADAMS: Permettez-moi de formuler votre question telle que je l'entends. Vous voulez savoir si nos bénéfices seraient plus forts dans le cas où nous produirions davantage? On serait porté à croire qu'une hausse de production entraîne normalement un accroissement de bénéfice. Toutefois, le résultat réel d'un accroissement de notre production dépendrait de la réaction du marché au moment même de l'accroissement.

M. MCINTOSH: Si vous produisiez davantage, vos prix de vente à l'agriculteur diminueraient-ils?

M. ADAMS: Ils auraient probablement tendance à diminuer.

M. MCINTOSH: Les années où vos bénéfices ont augmenté, votre production a-t-elle été au-dessus de la moyenne? Je reprends ma question. Votre graphique

montre que vos bénéfices ont atteint 11 p. 100 à un moment donné. Votre production était-elle alors supérieure à votre moyenne?

M. ADAMS: En 1952 et en 1953, notre production était plus élevée.

M. MCINTOSH: D'autres facteurs ont-ils contribué à cet accroissement de vos bénéfices?

M. ADAMS: L'intervention de distributeurs plus considérables et un certain nombre de ventes aux États-Unis y ont contribué; peut-être aussi la mise en marché d'un produit plus simple mais, surtout, un chiffre de ventes accru.

M. MCINTOSH: Quand vous avez subi une perte de 7.5 p. 100, à quoi avez-vous attribué cette perte, après étude.

M. ADAMS: Essentiellement au volume qui, je le répète, a terriblement diminué cette année-là.

M. MCINTOSH: Pourriez-vous me dire dans quelle mesure il vous faudrait accroître votre volume pour que vos bénéfices atteignent, mettons, 8 p. 100 au lieu de ce qu'ils étaient l'an dernier?

M. ADAMS: Il faut tenir compte du choix de produits que nous pouvons offrir et de ce qui s'est vendu à ce moment-là. Au cours des années antérieures, nous n'offrions qu'un seul modèle de tracteur, ainsi que le réclamait le marché. Depuis, les conditions ont changé, de même que le choix des produits. Je ne crois pas être en mesure de vous donner une autre réponse.

M. MCINTOSH: Estimez-vous que la gamme de vos produits est étendue au point que vos bénéfices en souffrent, et que votre domaine de production est trop vaste?

M. ADAMS: Pas nécessairement.

M. MCINTOSH: Il me semble que lorsque je vous ai demandé quels facteurs ont contribué à ce pourcentage de 5.3 p. 100, vous avez répondu que vous vous êtes bornés à de nouveaux types de machines qui vous ont assuré des bénéfices plus élevés.

M. ADAMS: Je n'ai pas dit de nouveaux types de machines.

M. MCINTOSH: Vous avez parlé de choix de produits. J'ignore ce que vous entendez par là.

M. ADAMS: Je n'ai pas dit un nombre plus restreint de machines.

M. MCINTOSH: Vous avez employé l'expression «choix de produits». Qu'entendez-vous par là?

M. ADAMS: J'ai parlé de machines plus simples et d'un nombre moins considérable de modèles pour chaque machine.

M. MCINTOSH: Vous n'avez donc pas intérêt à faire des prévisions concernant le volume qui assurerait à vos actionnaires des recettes comme vous estimez qu'ils devraient en toucher?

M. ADAMS: L'essentiel ici, monsieur McIntosh, c'est que la période de forte demande d'outillage aratoire qui s'était produite après la Seconde Guerre mondiale était terminée. A la fin de 1952, l'offre avait satisfait à la demande.

M. MCINTOSH: Mais les prix n'ont pas diminué par la suite. Ils ont augmenté.

M. ADAMS: Comme le prix de tous les autres produits. Depuis cette époque, le prix des cravates, des chemises aussi bien que des voitures s'est accru, comme le prix de toutes autres denrées.

M. MCINTOSH: Il vous incombe de veiller à ce que vos actionnaires reçoivent des dividendes satisfaisants. Qu'entend faire votre société au sujet de son volume ou de ses prix de revient? Si elle entend réduire ses frais de production, comment va-t-elle s'y prendre?

M. ADAMS: Notre désir est d'accroître notre volume. Par quel moyen? En redoublant d'efforts.

M. MCINTOSH: Vous estimez qu'en faisant plus d'affaires vous assurerez de meilleurs dividendes à vos actionnaires?

M. ADAMS: Assurément.

M. MCINTOSH: Ma deuxième question a trait à un point dont j'ai déjà parlé. Je me reporte ici à la page 9 de votre mémoire, où vous dites:

> Même si notre société est censée demander un taux d'intérêt uniforme à l'agriculteur, la concurrence est si vive qu'il lui faut accepter nombre de billets sans intérêt.

Vous avez signalé que 25 p. 100 de vos ventes se font à tempérament. Quel est votre taux d'intérêt dans le cas de ces ventes? Six pour cent?

M. ADAMS: Nous l'avons déjà dit; notre taux d'intérêt dans le cas des ventes qui ne comportent pas de billets exempts d'intérêt s'établit à 11.5 p. 100. Ce taux s'applique aux soldes décroissants.

M. MCINTOSH: Peut-on dire alors que plus de la moitié de vos ventes de machines sur billets ne comportent pas d'intérêt? Autrement, d'où proviendraient ces 3 p. 100 qui ont réduit vos profits?

M. ADAMS: «Plus de la moitié» est une estimation raisonnable.

M. MCINTOSH: Un de mes collègues me fait observer qu'un plus grand nombre d'agriculteurs devraient être au courant de votre régime de vente à terme sans intérêt.

M. ADAMS: La vente à terme sans intérêt, pour reprendre votre expression, n'est pas un procédé normal. Nous ne pourrions jamais en faire une pratique courante. Nous y consentons à certaines occasions, hélas trop nombreuses, mais que nous ne pouvons éviter par suite de la concurrence.

M. MCINTOSH: N'est-ce pas au grossiste et au détaillant plutôt qu'à l'agriculteur que vous consentez des ventes à terme sans intérêt?

M. ADAMS: Absolument pas. Cette condition s'applique à l'agriculteur. C'est pourquoi le taux d'intérêt de nos créances n'atteint qu'environ 3 p. 100.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Sur quoi vous fondez-vous pour décider quel agriculteur bénéficiera d'une vente à terme sans intérêt? Sur l'importance de son entreprise?

M. ADAMS: A cet égard, c'est le jeu de la concurrence qui intervient.

M. PASCOE: A la page 9 de votre mémoire, il est question du financement des vendeurs et des acheteurs sous l'empire de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. Dans quelle proportion votre société finance-t-elle elle-même ses ventes? Pourquoi les agriculteurs ne se prévalent-ils pas de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles?

M. ADAMS: Nous ne saurions dire combien de nos clients font appel à cette loi.

M. PASCOE: Combien de gens y recourent, à quel pourcentage de vos ventes ce groupe correspond-il?

M. ADAMS: A 25 p. 100.

M. PASCOE: A la page 11 de votre rapport annuel, on lit:

> Nous avons un passif éventuel de $1,770,000 à l'égard de billets de clients escomptés.

Ce passif s'effacera-t-il éventuellement, ou devrez-vous le considérer comme faisant partie de vos frais d'exploitation? Ces exigibilités vous seront-elles finalement payées?

M. ADAMS: Oui, éventuellement.

M. McINTOSH: Êtes-vous d'avis que les salaires, les frais de transport et le prix des matières premières sont plus élevés aux États-Unis qu'au Canada?

M. ADAMS: Je ne saurais porter de jugement général là-dessus. Toutefois, nous savons que le taux de salaire que nous avons mentionné est bel et bien supérieur.

M. McINTOSH: Savez-vous si les frais de transport ou le prix des matières premières sont moins élevés là-bas qu'ici?

M. ADAMS: Autant que nous le sachions, les matières premières sont à peu près au même prix. Je ne pense pas qu'il en soit ainsi, cependant, des pièces longuement ouvrées. Ce ne saurait l'être d'ailleurs, avec les taux de salaire qui ont cours là-bas.

M. McINTOSH: Êtes-vous d'avis que les fabriques des États-Unis produisent à meilleur marché que les fabriques du Canada?

M. ADAMS: Je ne suis pas au courant de leurs prix de revient.

M. BOULANGER: Je désire poser une question au témoin. L'indice des prix agricoles était de 260.8 en 1950; en 1951, il est passé à 296.8, pour finalement descendre à 242.9 en 1959. Ne croyez-vous pas que si le prix des produits agricoles avait augmenté, les cultivateurs seraient mieux en mesure d'acheter de l'outillage?

M. ADAMS: Sans doute.

M. BOULANGER: En outre, on dit au compte rendu de nos délibérations que le revenu net à l'acre était de $14.94 en 1950, contre $23.49 en 1951, alors qu'il a baissé à $13.97 en 1959. Je pose donc la même question: n'êtes-vous pas d'avis que cela explique pourquoi l'agriculteur ne peut pas acheter autant de machines agricoles qu'avant, et que votre situation s'améliorerait si le revenu de l'agriculteur augmentait?

Le VICE-PRÉSIDENT: Monsieur Boulanger, je me suis montré fort indulgent à votre endroit. Vous êtes porté à soulever la question du revenu agricole. C'est à la Chambre qu'il faudrait le faire.

M. MANDZIUK: Notre enquête porte sur le prix des machines agricoles. Ce prix a augmenté, et notre rôle est d'en chercher la raison.

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez décidé d'importer des tracteurs diesel de la classe 3-2 raies. Croyez-vous que l'agriculteur a avantage à acheter un tracteur d'aussi faible calibre?

M. ADAMS: S'il emploie un tracteur 600 heures ou plus, ce calibre est plus avantageux pour lui.

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez décidé d'importer ces tracteurs parce qu'ils coûtent moins cher de fabrication ailleurs, n'est-ce pas?

M. ADAMS: En effet.

M. HORNER (*Acadia*): La *Cockshutt* a-t-elle déjà envisagé de fabriquer des machines agricoles dans un autre pays que le Canada?

M. ADAMS: Nous avons examiné la possibilité de le faire dans divers pays et nous étudions encore la possibilité de le faire dans plusieurs autres pays, mais nous ne nous y sommes pas décidés jusqu'ici à cause, sans doute, de l'importance des immobilisations que cela nécessiterait et à cause aussi de certaines autres considérations.

M. HORNER (*Acadia*): Ce sont là des éléments sur lesquels vous vous fondez pour déterminer votre volume de production, et ce dans une large mesure, car ces éléments déterminent aussi vos prix, jusqu'à un certain point. En établissant une usine au Japon, par exemple, ne pourriez-vous pas exporter alors vos produits au Canada, où les machines agricoles sont exemptes de douane et bénéficier pleinement du régime de la loi sur les prêts destinés aux

améliorations agricoles? L'agriculteur canadien pourrait peut-être alors se procurer un tracteur pour la moitié du prix qu'il lui faut verser présentement.

M. ADAMS: Je ferai remarquer que plus d'une fabrique nord-américaine d'outillage agricole procède déjà ainsi.

M. HORNER (*Acadia*): Mais vous n'avez encore jamais importé d'outillage agricole vous-mêmes, sauf l'achat d'un certain tracteur fabriqué par une autre société?

M. ADAMS: Nous avons en effet peu pratiqué l'importation.

M. KORCHINSKI: J'ai ici votre rapport annuel, dans lequel vous dites que vos ventes de 1959 ont atteint un chiffre presque aussi élevé que le total de vos ventes de 1960; d'autre part, je sais que le pourcentage de vos bénéfices sur les produits Cockshutt a été de 5 p. 100 en 1959-1960. Pourriez-vous nous dire comment le pourcentage de vos bénéfices a pu diminuer de la sorte, alors que vos ventes se sont maintenues à peu près au même niveau?

M. ADAMS: Vous vous reportez à notre état financier réuni, n'est-ce pas?

M. KORCHINSKI: En effet.

M. ADAMS: C'est que nous avons réalisé beaucoup moins de profit dans le cas de la *Brantford Coach and Body,* à ce moment-là.

M. KORCHINSKI: Avez-vous remboursé des dettes en 1959?

M. ADAMS: Oui nous en avons remboursé.

M. KORCHINSKI: Autant qu'en 1960?

M. ADAMS: A la page 15, 6e colonne, à droite, figure le chiffre de nos dettes à longue échéance, établi pour 1959; il s'agit de $7,915,061. Sur ce montant, nous avons remboursé environ $800,000 en 1960.

M. KORCHINSKI: Je note que le chiffre de votre inventaire a baissé. Cela n'indique-t-il pas nécessairement que le pourcentage de vos bénéfices aurait pu diminuer encore puisque vous avez fait autant d'affaires l'année suivante, vos stocks étant moins élevés?

M. ADAMS: Nous osons croire que le chiffre de notre inventaire s'est amélioré.

M. KORCHINSKI: Vous signalez aussi que votre taux de salaire s'est établi à $2.17 en 1960, contre $2.08 en 1959.

M. ADAMS: Je n'ai plus mon document en main. Néanmoins, je pense que c'est bien là le taux versé.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous nous dire ce que cette augmentation représente pour votre société?

M. ADAMS: Elle représente un accroissement de ses frais d'exploitation.

M. KORCHINSKI: Je veux dire ce qu'elle représente en argent? A combien s'élève-t-elle en tout?

M. ADAMS: A quelque $600,000 par année.

M. HORNER (*Acadia*): Vous dites bien $600,000?

M. ADAMS: Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, je désire remercier les témoins d'avoir bien voulu comparaître devant nous aujourd'hui. Ils ont admirablement bien répondu à nos questions. Merci beaucoup, messieurs, d'être venus. Le Comité se réunira de nouveau vendredi matin, à huis clos.

APPENDICE A

ÉTAT D'ENSEMBLE DES RECETTES

COCKSHUTT FARM EQUIPMENT LIMITED

Années terminées les 31 octobre 1960 et 1959

	1960	1959
Ventes	$ 38,790,452	$ 38,720,577
Moins:		
Coût des marchandises vendues, y compris frais de vente, frais généraux et frais administratifs, à l'exclusion de ce qui suit	$ 35,298,979	$ 34,591,093
Rémunération du personnel dirigeant	91,301	102,000
Jetons de présence des administrateurs	8,875	7,400
Intérêt sur dettes à longue échéance	366,046	401,991
Intérêt sur emprunts bancaires	782,379	561,964
Amortissement—bâtiments et matériel	894,920	975,552
Frais juridiques	58,272	23,424
	$ 37,500,772	$ 36,663,424
Bénéfice d'exploitation	$ 1,289,680	$ 2,057,153
Plus:		
Bénéfice provenant de la vente d'immeubles	46,262	46,051
Bénéfice de l'année avant déduction de l'impôt sur le revenu	$ 1,335,942	$ 2,103,204
Provision pour impôt sur le revenu	36,296	290,040
Bénéfice net	$ 1,299,646	$ 1,813,164

ÉTAT DES RECETTES RETENUES POUR FINS D'EXPLOITATION

Solde au début de l'année	$ 9,367,315	$ 7,554,151
Bénéfice net de l'année, comme ci-dessus	1,299,646	1,813,164
Solde à la fin de l'année	$ 10,666,961	$ 9,367,315

BILAN D'ENSEMBLE

COCKSHUTT FARM EQUIPMENT LIMITED

Arrêté les 31 octobre 1960 et 1959

ACTIF

	31 octobre 1960	31 octobre 1959
ACTIF COURANT:		
Espèces en banque et en main	$ 1,063,466	$ 1,651,276
Comptes et billets exigibles, moins prévision pour créances douteuses	12,534,887	12,242,143
Stocks, évalués au plus bas coût ou au prix marchand	17,697,424	20,603,559
Placements dans d'autres sociétés—actions et obligations, au prix coûtant et rachetables au pair	162,000	187,000
Total	$ 31,457,777	$ 34,683,978
PLACEMENT DANS UNE FILIALE APPARTENANT EN PARTIE À LA COCKSHUTT	$ —	$ 10,768
FRAIS DIFFÉRÉS EN VUE D'OPÉRATIONS FUTURES	372,509	309,183
BREVETS	1	1
TERRAINS, BÂTIMENTS ET MATÉRIEL (Renvoi 2)	24,283,705	23,504,820
Moins: Amortissement accumulé	14,601,468	13,934,410
	$ 9,682,237	$ 9,570,410
	$ 41,512,524	$ 44,574,340

PASSIF

	31 octobre 1960	31 octobre 1959
PASSIF COURANT:		
Prêts bancaires—obtenus	$ 5,018,958	$ 7,818,714
Comptes à payer et frais y afférents	3,541,776	4,160,945
Impôts, y compris impôt sur le revenu	88,539	285,526
Partie des dettes à longue échéance payable d'ici un an (Renvoi 3)	617,500	687,000
Total	$ 9,266,773	$ 12,952,185
DETTES A LONGUE ÉCHÉANCE (Renvoi 3)	$ 7,107,061	$ 7,915,061
RÉSERVE POUR IMPRÉVUS	2,500,000	2,500,000
CAPITAL ET RECETTES NON AFFECTÉES:		
Capital—déclaré, 2 millions d'actions ordinaires sans valeur nominale ou au pair —émis (Renvois 4 et 9)	10,667,129	10,535,179
Capital excédentaire (Renvoi 5)	1,304,600	1,304,600
Recettes retenues pour fins d'exploitation	10,666,961	9,367,315
	$ 22,638,690	$ 21,207,094
	$ 41,512,524	$ 44,574,340

Signatures au nom du conseil d'administration:
B. M. Bechhold
R. C. Tees
} Administrateurs

Les renvois aux états financiers font partie intégrante du présent exposé.

EXPOSÉ DES MODIFICATIONS DU CAPITAL DE ROULEMENT

COCKSHUTT FARM EQUIPMENT LIMITED

Année terminée le 31 octobre 1960

AUGMENTATIONS DU CAPITAL DE ROULEMENT:	
Bénéfices consolidés, pour l'année	$1,299,646
Partie du coût des bâtiments et du matériel afférente aux opérations courantes (amortissement), qui ne demande pas de décaissement	894,920
Valeur comptable des avoirs fixes vendus	64,977
Vente d'actions	131,950
Réduction du placement dans la filiale, non consolidé	10,678
	$2,402,261
DIMINUTION DU CAPITAL DE ROULEMENT:	
Acquisition de nouveaux terrains, bâtiments et matériel	$1,071,724
Accroissement des frais différés	63,326
Réduction des dettes à longue échéance	808,000
	$1,943,950
Ce qui donne une augmentation du capital de roulement de	$ 459,211

RENVOIS AUX ÉTATS FINANCIERS

Le 31 octobre 1960

1. *Unification:*

L'actif, le passif et les recetes de la *Cockshutt Farm Equipment Limited* et de la *Bellevue Realty Corp.*, sociétés des États-Unis, ont été réunis dans les états financiers unifiés, le dollar américain étant considéré comme égal au dollar canadien. Au regard de ce dernier, le dollar américain avait une moins-value de 2¾ p. 100 le 31 octobre 1960, et de 5⅝ p. 100 le 31 octobre 1959. L'actif courant net des sociétés américaines compris dans le bilan unifié s'élevait à $2,771,528 (É.-U.) le 31 octobre 1960, et à $4,383,682 (É.-U.) le 31 octobre 1959.

2. *Terrains, bâtiments et matériel:*

Comptabilités à leurs valeurs de remplacement brutes établies par la *Canadian Appraisal Company Limited* (usine de Smiths-Falls le 1er août 1912; l'autre usine de la société, le 30 novembre 1934), plus les acquisitions subséquentes inscrites aux prix coûtants, plus l'outillage et les frais d'aménagement non amortis. Également comprise dans la valeur brute, se trouve une somme de $62,535, représentant des titres de portefeuille déposés auprès du fiduciaire pour les obligations de la série A à fonds d'amortissement de première hypothèque de la *Brantford Coach Realty Limited,* en vue de la construction de nouveaux bâtiments et l'achat de nouveau matériel.

3. *Dettes à longue échéance:*

	Date d'échéance	1960	1959
Cockshutt Farm Equipment Limited			
Obligations de la série A à fonds d'amortissement de première hypothèque, 4¼%	1er octobre 1965	$2,969,000	$3,243,000
Obligations convertissables à fonds d'amortissement, 5%	1er février 1968	3,217,500	3,532,000
Cockshutt Farm Equipment Incorporated			
Hypothèque exigible le 31 octobre 1962 en dollars américains, portant intérêt à 3% pour un principal de $202,071 (É.-U.) et à 4% pour un principal de $124,990 (É. U.) remboursable par versements	31 octobre 1962	327,061	577,061
Brantford Coach Realty Limited			
Obligations de la série A à fonds d'amortissement de première hypothèque	15 février 1978	1,211,000	1,250,000
		$7,724,561	$8,602,061

	1950	1959
Moins:		
Partie due dans un an et inscrite au passif courant:		
Obligations de la série A à fonds d'amortissement de première hypothèque, 4¼%	$ 286,000	$ 274,000
Obligations convertissables à fonds d'amortissement, 5%	81,500	163,000
Hypothèque exigible	250,000	250,000
	$ 617,500	$ 687,000
Total des dettes à longue échéance	$7,107,061	$7,915,061

4. *Capital:*

	Actions	Valeur
Émis:		
Le 31 octobre 1959	1,086,085	$10,535,179
Au cours de l'année—contre espèces	9,350	65,450
—sur conversion d'obligations	2,660	66,500
Le 31 octobre 1960	1,098,095	$10,667,129

Les employés détiennent des options d'achat expirant le 26 mars 1961, à l'égard de 1,900 actions ordinaires de la Société au prix de $7 chacune.

M. B. M. Bechhold détient une option d'achat expirant le 24 février 1962, à l'égard de 100,000 actions ordinaires de la Société au prix de $16 chacune.

5. *Capital excédentaire:*

Représente l'excédent initial de la valeur comptable de l'actif net des placements dans une filiale appartenant en entier à la société mère et dont les chiffres sont réunis dans les présents états financiers, et des placements dans l'actif acquis d'une ancienne filiale, déduction faite de certaines pertes subies à l'égard de la réalisation d'avoirs fixes.

6. *Impôt sur le revenu:*

La provision au titre de l'impôt fédéral sur le revenu pour l'année courante comporte le montant d'impôt sur le revenu normalement payable à l'égard des bénéfices d'une filiale. Aucun impôt fédéral sur le revenu n'est payable à l'égard des bénéfices de la société mère et d'autres filiales, par suite du report, pour fins d'impôt, des pertes des années précédentes et des provisions pour amortissement imputées aux comptes mais qui n'ont pas été encore réclamées ou accordées. Sans ces pertes et provisions, les bénéfices nets unifiés de l'année close le 31 octobre 1960 auraient été réduits d'encore $742,000 environ, au titre de l'impôt sur le revenu.

7. *Fonds de pension des employés:*

En conformité des ententes conclues avec les employés de nos sociétés réunies relativement à leur pension, nous avions, le 31 octobre 1960, un passif actuariel flottant de $3,588,105 pour service antérieur. La provision relative aux versements applicables à l'année close le 31 octobre 1960 a été comprise dans les comptes d'exploitation.

8. *Passif éventuel:*

Nous avons un passif éventuel de $1,770,000 à l'égard de billets de clients escomptés.

9. *Acquisition de la N. K. Winston-Sanson Florida Corp.:*

Le 13 décembre 1960, la société a acquis toutes les actions émises et impayées de la *N. K. Winston-Sanson Florida Corp. (Florida Corporation)*, en échange de 380,000 de ses propres actions ordinaires non émises.

Des 380,000 actions émises aux actionnaires de la *Florida Corporation*, 330,000 ont été immédiatement transférées à la *Bank of Montreal Trust Company*, de New York, choisie comme tiers en vertu d'un engagement sous seing privé qui prévoit la libération des actions confiées au tiers à des conditions et selon des modalités prévues dans l'entente conclue le 13 juillet 1960 entre les actionnaires de la *Florida Corporation* et notre société; on trouvera ci-joint un résumé de cette entente. L'activité de la *Florida Corporation* consiste à faire des placements dans des valeurs immobilières, à acquérir, améliorer et vendre des biens immeubles et des intérêts dans pareils biens.

RÉSUMÉ DE L'ENTENTE CONCLUE LE 13 JUILLET 1960 ENTRE LES ACTIONNAIRES DE LA *N. K. WINSTON-SANSON FLORIDA CORP.* ET LA *COCKSHUTT FARM EQUIPMENT LIMITED*

Le résumé ci-dessous n'est pas complet; on devra se reporter à l'entente elle-même pour en connaître toutes les conditions et dispositions.

Toutes les actions émises et impayées de la *N. K. Winston-Sanson Florida Corporation* (*Florida Corporation*) doivent être livrées à la *Cockshutt Farm Equipment Limited* (*Cockshutt*) à une date de fermeture non déterminée mais ne devant pas dépasser le 15 décembre 1960. Un bloc de 380,000 actions de la *Cockshutt* sera remis aux actionnaires de la *Florida Corporation* à cette date de fermeture, mais 330,000 de ces actions seront immédiatement transférées à la *Bank of Montreal Trust Company*, de New-York, choisie comme tiers en vertu d'un engagement sous seing privé prévoyant la libération des actions détenues par le tiers, à certaines conditions et selon certaines modalités:

(1) Dans les six mois après la date de fermeture, 30,000 actions seront libérées à la demande qu'un des principaux actionnaires de la *Florida Corporation* (MM. N. K. Winston, Stanton D. Sanson ou J. E. Davis) pourra alors présenter à une date quelconque;

(2) Les 300,000 autres actions de la *Cockshutt* peuvent être remises aux actionnaires de la *Florida Corporation* en conformité des demandes que les principaux actionnaires de la *Florida Corporation* pourront présenter au tiers à cette fin, pourvu qu'ils précisent les motifs pour lesquels la libération est permissible.

Pareilles demandes de libération peuvent être présentées de temps à autre au cours d'une période de cinq ans à compter de la date de fermeture, sauf que les actionnaires de la *Florida Corporation* auront, au besoin, six mois de plus pour présenter leur dernière demande de libération. Toute action encore aux mains du tiers à l'expiration d'une telle période retourneront à la *Cockshutt*, qui les annulera.

Les actionnaires de la *Florida Corporation* auront le droit d'obtenir que le tiers libère 15,000 actions de la *Cockshutt* pour chaque tranche de $550,000 de valeurs réalisées et inemployées que la *Florida Corporation* aura acquise. Valeur réalisée et inemployée s'entend de l'ensemble des valeurs réalisées avant la date d'une demande de libération, moins le montant de ces valeurs réalisées sur la base duquel des actions de la *Cockshutt* ont été antérieurement libérées par le tiers.

Valeur réalisée signifie la somme de ce qui suit:

a) Le montant effectivement obtenu (y compris le principal de toute hypothèque assumée par l'acheteur ou à laquelle il serait assujéti) de la vente de tout bien non mis en valeur, appartenant à la *Florida Corporation* le 31 mars 1960, moins les dépenses en espèces afférentes à pareille vente, y compris une provision pour l'impôt fédéral sur le revenu, plus un montant égal à dix fois l'intérêt (déduction faite

de la provision pour l'impôt fédéral sur le revenu à l'égard de l'intérêt en cause) sur le solde impayé du prix de vente pour les douze premiers mois suivant la vente; cependant, il faut qu'à l'égard de toute vente dans laquelle 43 p. 100 du prix sont obtenus en espèces, la valeur réalisée soit égale au prix de vente, y compris tout intérêt effectivement touché, moins les dépenses afférentes à la vente et la provision pour l'impôt fédéral sur le revenu.

b) Relativement aux ventes de biens non aménagés acquis par la *Florida Corporation* après le 31 mars 1960, le prix de vente de pareils biens (y compris le principal de toute hypothèque assumé par l'acheteur ou à laquelle il serait assujéti) moins les dépenses afférentes à la vente, la provision pour l'impôt fédéral sur le revenu et le coût de l'acquisition; cependant, pareille vente ne saurait entrer en ligne de compte tant qu'au moins 43 p. 100 du prix de vente ne sont pas effectivement obtenus en espèces.

c) A l'égard des ventes de terrains mis en valeur ou améliorés, le prix de vente (y compris le principal de toute hypothèque assumée par l'acheteur ou à laquelle il serait assujéti) moins les dépenses en espèces afférentes à la vente, la provision pour l'impôt fédéral sur le revenu, le coût de mise en valeur ou d'amélioration acquitté par la *Florida Corporation* depuis le 31 mars 1960 (montant net de l'amortissement applicable) et, si le bien-fonds a été acquis après le 31 mars 1960, le coût de l'acquisition; cependant, pareille vente ne saurait entrer en ligne de compte tant qu'au moins 43 p. 100 du prix de vente ne sont pas effectivement obtenus en espèces.

d) Sauf certaines limitations, un montant calculé d'après le loyer, l'intérêt, les redevances et autres éléments de revenu périodiques touchés au cours des douze mois précédents.

e) Des éléments de revenu non périodiques et d'autres non mentionnés dans les alinéas ci-dessus.

L'entente comporte aussi certaines dispositions visant la libération, par le tiers, d'autres actions de la *Cockshutt* en faveur des actionnaires de la *Florida Corporation* à l'expiration de ladite entente (à supposer que les actions détenues par le tiers n'aient pas toutes été antérieurement libérées en conformité de l'entente); à cette fin, il faut tenir pour des valeurs réalisées les montants qui ne sont pas entrés en ligne de compte par suite de la disposition visant la proportion de 43 p. 100. L'entente prévoit également la libération, à ce moment-là, d'une action de la *Cockshutt* par tranche de $56.67 de la valeur nette prisée des biens invendus appartenant alors à la *Florida Corporation.*

En outre, les actionnaires de la *Florida Corporation* auront droit à la libération de toutes les actions de la *Cockshutt* alors entre les mains du tiers, dans l'un ou l'autre des cas suivants:

a) Dès que le total des valeurs réalisées correspondant aux demandes présentées dépasse cinq millions et demi de dollars, à condition que la valeur nette prisée des biens-fonds de la *Florida Corporation* s'élève alors à huit millions et demi de dollars.

b) Dès que le total des valeurs réalisées équivaut à 11 millions de dollars au moins, même si le montant en cause ne correspond pas aux demandes présentées, par suite de la règle des 43 p. 100.

Le droit de vote afférent aux actions de la *Cockshutt,* lorsque ces actions font encore l'objet d'un engagement sous seing privé, sera exercé, de façon générale, par le tiers en conformité des instructions conjointes de M. Norman K. Winston et du président du conseil d'administration de la *Cockshutt.* Tous

dividendes payables à l'égard d'actions de la *Cockshutt* détenues par le tiers seront payés aux personnes ayant droit à la libération de pareilles actions.

L'entente renferme encore des dispositions prévoyant que, au cours de la période durant laquelle des actions de la *Cockshutt* sont entre les mains du tiers, les principaux actionnaires ne doivent pas être privés de la haute direction de la *Florida Corporation* dans le cas où les principaux actionnaires seraient remplacés ou qu'eux-mêmes ou leurs représentants désignés ne seraient pas élus en nombre majoritaire au conseil d'administration de la *Florida Corporation,* sous peine de libération d'actions détenues par le tiers; cependant, toute semblable personne peut être remplacée en tant qu'agent ou administrateur de la *Florida Corporation,* si elle ne dirige pas les affaires de la *Florida Corporation* en conformité des pratiques d'exploitation qu'il est normal de suivre à l'égard d'une corporation de ce genre.

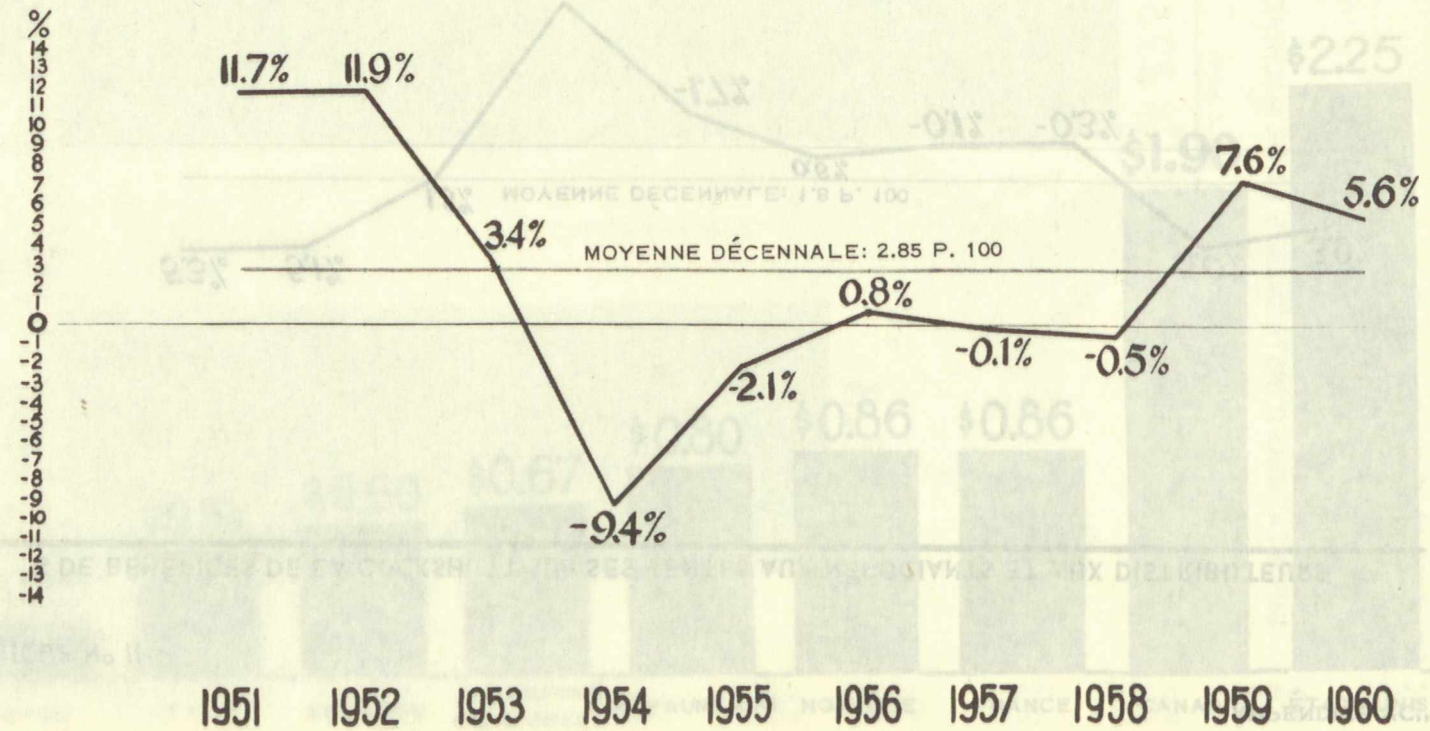
Les principaux actionnaires de la *Florida Corporation* sont convenus de ne pas s'engager, en Floride, au moins durant la période de garantie, plus une année, dans une activité semblable ou connexe à celle de la *Florida Corporation.*

On s'attend qu'après la cessation d'activité, MM. Winston et Sanson seront portés candidats au conseil d'administration de la *Cockshutt.*

En vertu du contrat, la *Cockshutt* maintiendra les dispositions relatives aux sources actuelles de crédit de la *Florida Corporation,* jusqu'à concurrence de deux millions de dollars, si les institutions bancaires qui fournissent maintenant ces crédits y consentent et pourvu, toutefois, que cette extension de crédit puisse se faire sans que les actionnaires principaux aient à fournir de garanties personnelles. Le contrat prévoit également que la *Cockshutt,* en collaboration avec la direction de la *Florida Corporation,* fera de son mieux pour obtenir à cette dernière, à des conditions intéressantes, tout nouvel apport de capitaux nécessaires ou souhaitables afin que celle-ci puisse parachever son programme d'expansion. En vertu d'une autre clause du contrat, durant toute la période où des actions de la *Cockshutt* resteront en garantie, cette société ne pourra, à moins que les principaux actionnaires ou leurs successeurs n'y consentent par écrit, *a*) fusionner ni associer la *Florida Corporation* avec une autre société ou d'autres sociétés, *b*) verser de dividendes ni effectuer d'autres répartitions sur les actions de la *Florida Corporation,* *c*) émettre d'autres actions de la *Florida Corporation* ni disposer des actions déjà acquises par elle au moment de la fermeture, *d*) liquider la *Florida Corporation* ni disposer de tout ou d'une partie importante de son actif ni, sauf dans certains cas, nantir ou hypothéquer des actions de la *Florida Corporation.*

GRAPHIQUE No 1

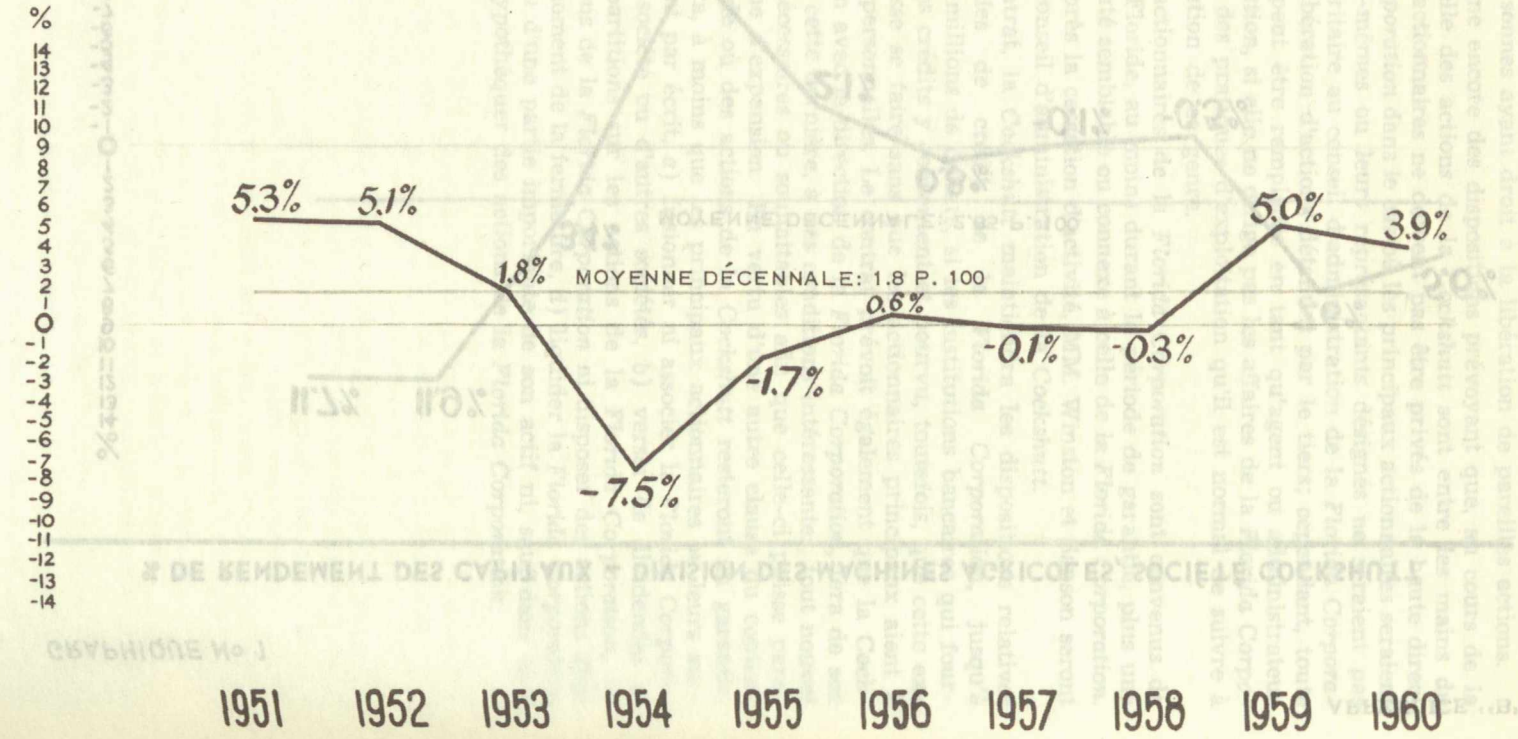
% DE RENDEMENT DES CAPITAUX – DIVISION DES MACHINES AGRICOLES, SOCIÉTÉ COCKSHUTT



2537-4-0—5½

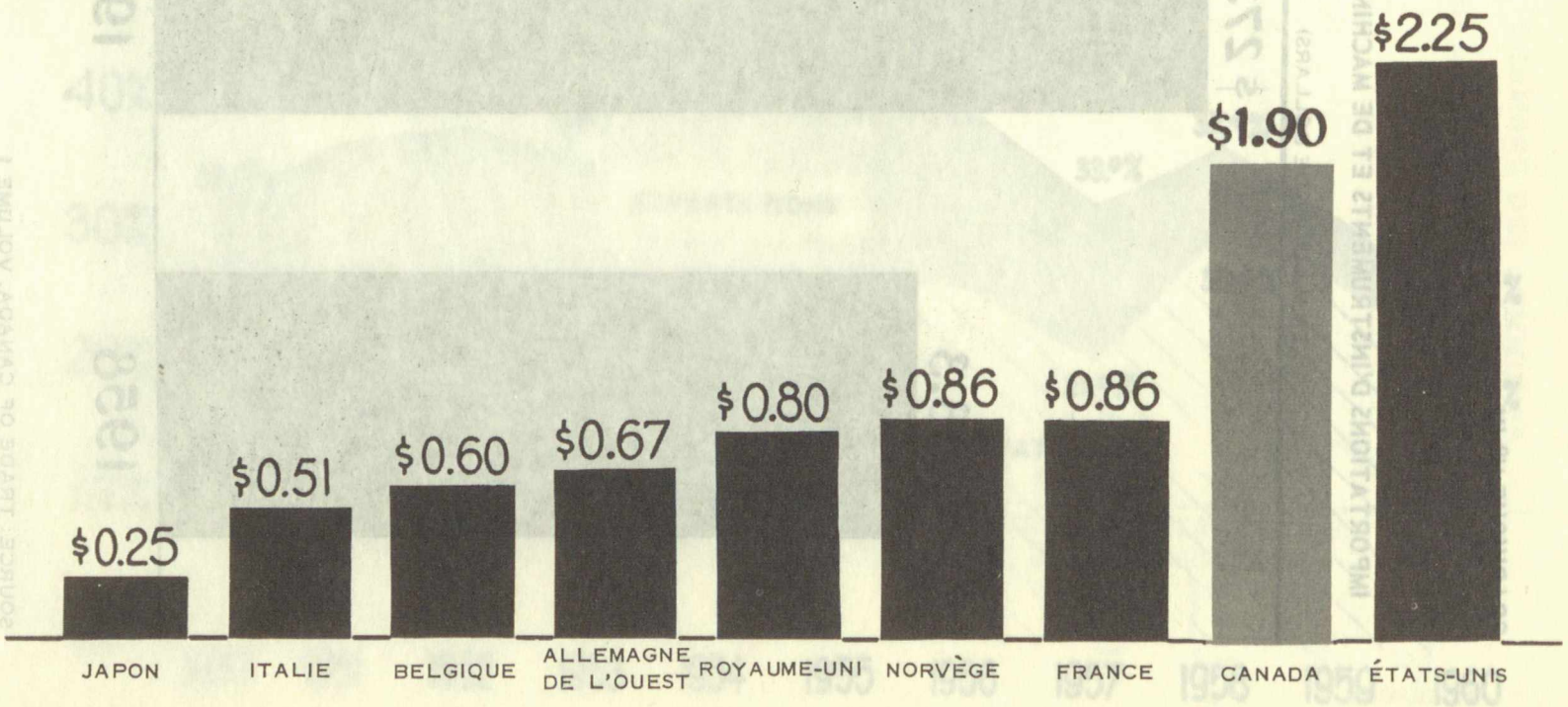
GRAPHIQUE Nº II

% DE BÉNÉFICES DE LA COCKSHUTT SUR SES VENTES AUX NÉGOCIANTS ET AUX DISTRIBUTEURS



GRAPHIQUE Nº III

SALAIRE HORAIRE PAYÉ DANS LES INDUSTRIES ÉTRANGÈRES COMPARABLES

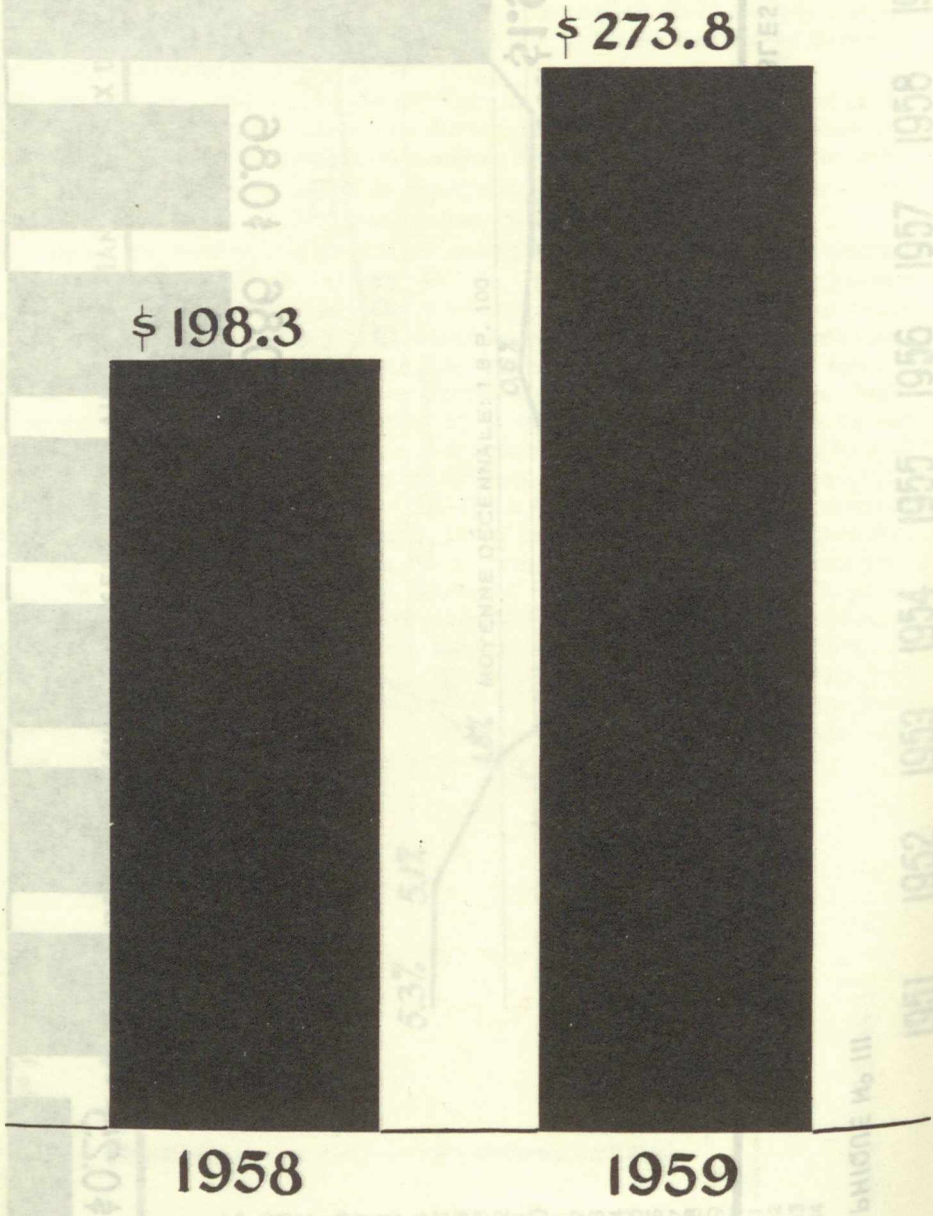


APPENDICE "E"

GRAPHIQUE N° IV

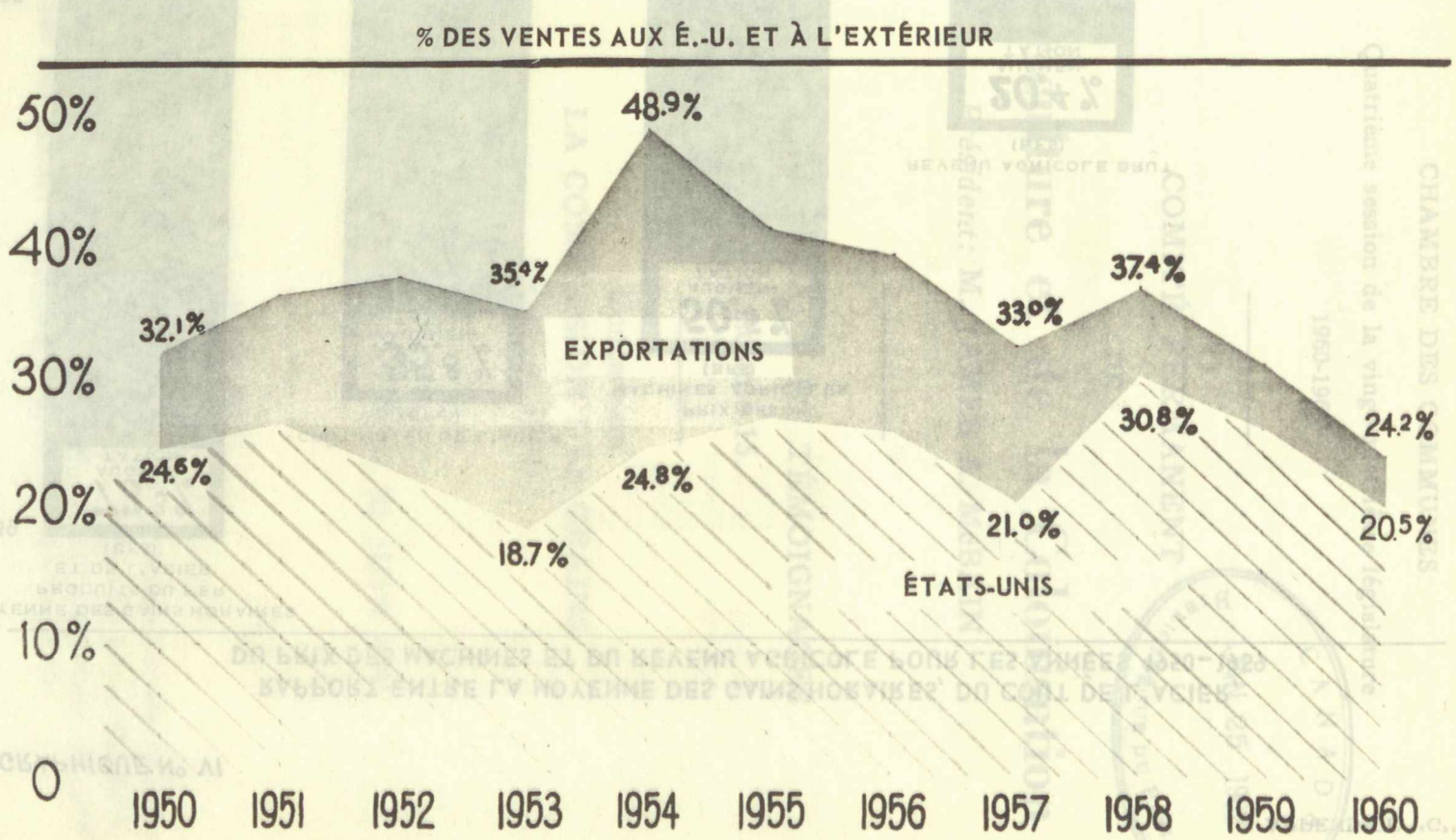
IMPORTATIONS D'INSTRUMENTS ET DE MACHINES AGRICOLES

(EN MILLIONS DE DOLLARS)



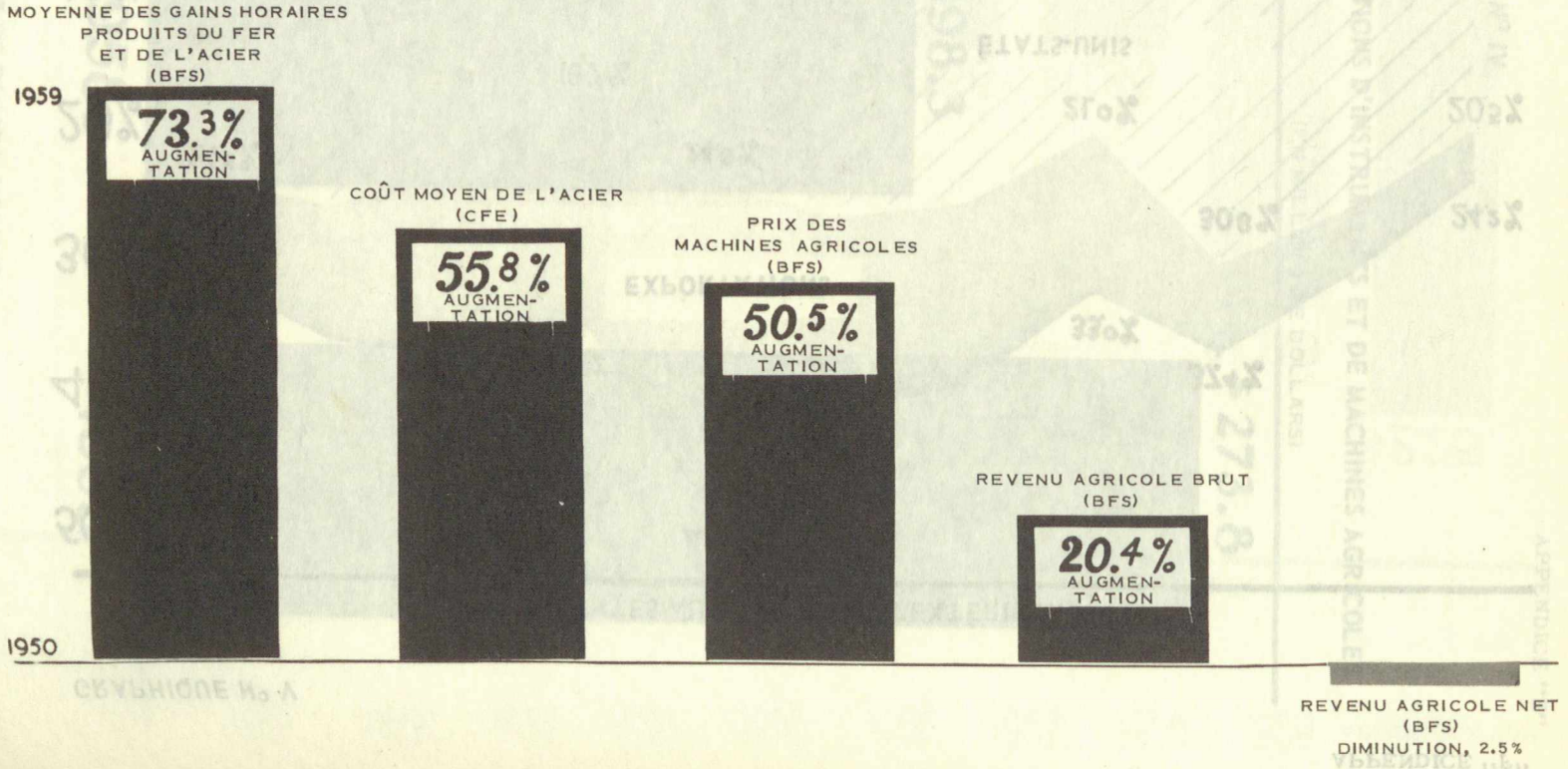
SOURCE: TRADE OF CANADA, VOLUME 1

GRAPHIQUE N° V



GRAPHIQUE N° VI

RAPPORT ENTRE LA MOYENNE DES GAINS HORAIRES, DU COÛT DE L'ACIER, DU PRIX DES MACHINES ET DU REVENU AGRICOLE POUR LES ANNÉES 1950–1959



CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

CANADA
JAN 25 1962
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT DE L'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 15

Concernant

LA COMMISSION DES GRAINS

(Rapport 1960)

SÉANCE DU VENDREDI 23 JUIN 1961

TÉMOINS:

De la Commission des grains du Canada: MM. G. N. McConnell, commissaire en chef; A. V. Svoboda, commissaire; W. J. MacLeod, secrétaire; E. E. Baxter, statisticien en chef; P. Fraser, inspecteur en chef adjoint des grains; I. Hlynka, chimiste en chef adjoint.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1962

25376-5—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
Mandziuk
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60.

Secrétaire du comité,
Clyde Lyons.

ORDRE DE RENVOI

Le MERCREDI 21 juin 1961.

Il est ordonné—Que le rapport annuel de la Commission canadienne du blé pour la campagne agricole close le 31 juillet 1960, déposé le 3 mars 1961, le rapport de la Commission des grains du Canada pour 1960, déposé le 12 avril 1961, et le rapport supplémentaire de la Commission canadienne du blé concernant les comptes de la mise en commun de 1959-1960 à l'égard du blé, de l'avoine et de l'orge, déposé aujourd'hui, soient déférés au comité permanent de l'agriculture et de la colonisation.

Certifié conforme.

Le greffier de la Chambre,
LÉON-J. RAYMOND.

25376-5—1½

PROCÈS-VERBAUX

Le VENDREDI 23 juin 1961
(33)

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

Présents: MM. Boulanger, Campbell *(Lambton-Kent)*, Clancy, Clermont, Danforth, Doucett, Fane, Forbes, Gundlock, Henderson, Horner *(Acadia)*, McBain, Mandziuk, Milligan, Montgomery, Muir *(Lisgar)*, Nasserden, Pascoe, Peters, Rapp, Stefanson, Thomas, Tucker, Villeneuve, Webb.—(25).

Aussi présents: De la Commission canadienne du blé: MM. G.N. McConnell, commissaire en chef; A.V. Svoboda, commissaire; W.J. MacLeod, secrétaire; E.E. Baxter, statisticien en chef; P. Fraser, inspecteur en chef adjoint des grains; I. Hlynka, adjoint au chimiste en chef.

Le président présente M. McConnell, qui, à son tour, présente les fonctionnaires de la Commission.

M. MacLeod présente le Rapport de la Commission des grains du Canada pour l'année 1960.

Le Comité interroge les fonctionnaires sur les sections suivantes du Rapport, qu'il approuve:

Approvisionnements de grains et leur emploi—Campagne agricole de 1959-1960
Ventes
Expéditions des élévateurs ruraux
Manutention aux élévateurs terminus
Manutention aux élévateurs de l'Est
Exportations
Consommation au pays
Report
Permis et cautionnements

A 10 heures 55 du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à 2 heures et demie de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(34)

La séance est reprise à 2 heures 55 minutes, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Boulanger, Clermont, Danforth, Doucett, Fane, Forbes, Henderson, Hicks, Horner *(Acadia)*, McBain, Mandziuk, Milligan, Muir *(Lisgar)*, Nasserden, Pascoe, Rapp, Rogers, Southam, Stefanson, Thomas, Tucker, Villeneuve—22.

Aussi présents: De la Commission canadienne du blé, MM. G. N. McConnell, commissaire en chef; A. V. Svoboda, commissaire; W. J. MacLeod, secrétaire; E. E. Baxter, statisticien en chef; P. Fraser, inspecteur en chef adjoint des grains; I. Hlynka, adjoint au chimiste en chef, et H. E. Gray, entomologiste.

Le Comité reprend l'interrogation des fonctionnaires et approuve les sections suivantes du Rapport:

Commissaires adjoints
Poursuites
Déficits et excédents, élévateurs ruraux
Règlements
Comité d'étalonnage des grains
Inspection des grains
Recherches
Pesage des grains
Pesage de contrôle des stocks, élévateurs terminus et ceux de l'Est
Recherches entomologiques
Plaintes relatives aux élévateurs terminus et à ceux de l'Est
Plaintes relatives aux expéditions destinées à l'exportation
Statistique
Programme d'information
Élévateurs du gouvernement canadien
Prix des transports sur les Grands lacs
Loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies
Organisation et personnel
Dépenses et recettes

Le Comité termine l'examen du rapport et approuve les appendices suivants:

A. Comité d'étalonnage des grains de l'Ouest, 31 décembre 1960
B. Tribunaux d'appel des grains
C. Direction de la statistique
D. Direction de l'inspection
E. Direction du pesage des grains
F. Laboratoire de recherches sur les grains
G. Élévateurs du gouvernement canadien
H. Dépenses et recettes
I. Règlements.

Sur la proposition de M. Thomas, appuyé par M. Henderson,

Il est convenu—Que le Comité exprime son appréciation des témoignages de la Commission des grains du Canada.

A 4 heures 45 minutes de l'après-midi le Comité s'ajourne jusqu'au lundi 26 juin à 9 heures et demie du matin pour examiner le Rapport annuel (1960) et le Rapport supplémentaire (1959-1960) de la Commission canadienne du blé.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

TÉMOIGNAGES

VENDREDI 23 juin 1961.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous sommes en nombre. Nous allons donc commencer nos travaux.

J'ai le plaisir ce matin d'accueillir les membres de la Commission des grains du Canada. A ma droite, je vous présente M. G. N. McConnell, commissaire en chef. J'ai le très grand plaisir de demander à M. McConnell de nous présenter les autres membres de sa commission.

M. G. N. MCCONNELL (*commissaire en chef, Commission des grains*): Monsieur le président, messieurs, avant de présenter mes collègues, j'aimerais dire quelques mots. Vous connaissez tous M. R. W. Milner et je suis sûr que vous avez beaucoup d'estime pour lui. Quand je me suis entretenu avec lui lundi, il m'a confié qu'il aimerait qu'on le rappelle au bon souvenir du Comité.

Je vous présente le commissaire A. V. Svoboda, M. W. J. MacLeod, secrétaire de la Commission; M. E. E. Baxter, statisticien en chef; M. P. Fraser, adjoint à l'inspecteur en chef des grains; et M. I. Hlynka, adjoint au chimiste en chef du laboratoire.

Le PRÉSIDENT: Je vous remercie beaucoup, monsieur McConnell.

J'ajoute, messieurs, que tous les syndicats de blé ont été avisés que la Commission des grains déposerait à notre comité ce matin et que lundi et mardi prochains ce serait le tour de la Commission canadienne du blé, ainsi que de la Fédération de l'agriculture et des syndicats de cultivateurs. Je crois que l'un des syndicats a des représentants ce matin au fond de la salle,—il s'agit des élévateurs locaux du Nord-Ouest. Nous sommes très heureux de les compter parmi nous à notre réunion d'aujourd'hui.

Monsieur McConnell, nous vous demanderons, à vous-même ou à votre secrétaire, de présenter votre rapport. Ensuite, nous l'examinerons paragraphe par paragraphe.

M. W. J. MACLEOD (*secrétaire de la Commission des grains*):

Winnipeg (Manitoba)
Le 13 janvier 1961.

L'honorable Alvin Hamilton,
Ministre de l'Agriculture,
Ottawa, Canada.

Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous présenter le rapport de la Commission des grains du Canada pour l'année 1960, conformément à l'article 23 de la loi sur les grains du Canada.

Le présent rapport contient des renseignements et des données statistiques sur la manutention des grains pour l'année-récolte du 1er août 1959 au 31 juillet 1960, l'état des dépenses et recettes pour l'année financière du 1er avril 1959 au 31 mars 1960, et le résumé des principales activités de la Commission pour l'année civile 1960.

Approvisionnements de grain et leur emploi—Campagne agricole 1959-1960

Les stocks de grain du Canada ont encore diminué durant la campagne agricole 1959-1960, en dépit de la diminution des ventes sur le marché intérieur et le marché d'exportation. Au 31 juillet 1960, l'ensemble des stocks de blé, d'avoine, d'orge, de seigle, et de graine de lin, à tous les postes, s'élevait à 763.5 millions de boisseaux, c'est-à-dire 47.1 millions (6 p. 100) de moins qu'à la fin de l'année précédente, et 356.8 millions de moins que le report le plus élevé, c'est-à-dire celui du 31 juillet 1957, qui atteignait 1,120.3 millions.

Les stocks accumulés au 1er août 1959 étaient évalués à 810.6 millions de boisseaux gardés dans des entrepôts autorisés, ou dans les silos des cultivateurs, ou en transit entre deux postes. La récolte de blé de 1959, soit 413.5 millions, et la récolte d'avoine, 417.9 millions, dépassaient celles de 1958. La récolte de seigle est demeurée ferme à 8.1 millions et les récoltes d'orge (225.6) et de graine de lin (17.7) étaient moins fortes que l'année précédente. L'ensemble de la production, c'est-à-dire 1.082.8 millions de boisseaux, ajouté aux stocks accumulés, portait le volume des stocks disponibles à 1,893.4 millions de boisseaux pour les besoins du marché intérieur et des marchés d'exportation en 1959-1960.

L'écoulement commercial de 1,129.9 millions de boisseaux en 1959-1960 se répartissait ainsi: 352.4 millions de boisseaux exportés sous forme de céréales ou sous forme de farine de blé, et 777.5 millions utilisés au Canada pour les semences, l'alimentation du bétail ou de la population et pour des usages industriels. L'exportation et la consommation intérieure ont été moins fortes qu'en 1958-1959, bien qu'elles soient demeurées largement supérieures à la moyenne de 30 ans.

Dans le cadre des élévateurs autorisés, les opérations ont varié d'un secteur à l'autre. L'ensemble des ventes régionales a baissé, bien que les livraisons de blé aient été plus fortes qu'au cours de la campagne précédente. Les expéditions aux élévateurs régionaux se sont maintenues relativement fermes, mais il y a eu modification du tableau de la distribution, l'activité augmentant au terminus de la tête des Lacs et aux minoteries. Le nombre des wagonnées dirigées sur la côte du Pacifique a baissé avec la diminution de l'expédition maritime dans ce secteur; cela a produit des expéditions moins fortes à partir des élévateurs albertains et un mouvement plus fort à partir des postes de la Saskatchewan. Au terminus de Fort-William-Port-Arthur, les expéditions maritimes ont légèrement augmenté. La période du 1er août 1959 au 31 juillet 1960 a été la première campagne agricole complète après l'ouverture de la voie maritime du Saint-Laurent. La création d'un fort mouvement d'expéditions directes outre-mer à partir de la tête des Lacs, l'élimination d'une bonne partie du transbordement aux ports inférieurs des Lacs, et l'influence de ces deux facteurs sur les exploitations des élévateurs du Saint-Laurent sont les résultats immédiats que traduit la statistique de la manutention.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, pouvons-nous poser des questions à propos de chaque paragraphe? C'est ainsi que nous avons fait les deux dernières années.

Le PRÉSIDENT: Cela dépend des membres du Comité. Préférez-vous que le rapport soit lu paragraphe par paragraphe et qu'on pose des questions avant de passer de l'un à l'autre?

Une VOIX: Je crois que c'est une bonne idée.

M. HORNER (*Acadia*): C'est ce que nous avons fait ces dernières années.

M. PASCOE: Je crois que c'est une bonne idée, mais j'espère que nous pourrons revenir sur n'importe quelle question une fois que nous aurons ainsi examiné tout le rapport.

Le PRÉSIDENT: Soit. Ainsi nous pourrons nous renseigner un peu sur chaque paragraphe. Nous poserons des questions après la lecture de chaque paragraphe et nous y reviendrons ensuite pour étudier l'ensemble de la situation.

M. HORNER (*Acadia*): Ma première question au sujet du présent paragraphe porte sur la voie maritime du Saint-Laurent. Quel est le pourcentage du grain qui emprunte la voie maritime du Saint-Laurent à partir de Fort-William dans des océaniques, plutôt que de continuer le voyage en chemin de fer à partir des ports de la baie Georgienne?

M. MCCONNELL: Vous voulez parler du grain qui est expédié directement outre-mer?

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. MCCONNELL: Il y a deux ans, je crois que 58 bateaux sont partis de la tête des Lacs pour se rendre directement outre-mer; l'an dernier il y en a eu 89. Cela signifie qu'environ 20 millions de boisseaux ont été expédiés directement.

M. HORNER (*Acadia*): Ce n'est pas exactement ce à quoi je songeais. Avant que la voie maritime soit ouverte, de grandes quantités de céréales étaient transportées par train des ports de la baie Georgienne jusqu'à Montréal et aux autres ports du Saint-Laurent. Est-ce que ces quantités ont diminué? Autrefois, presque la moitié des céréales étaient transportées par train à partir des ports de la baie Georgienne.

M. MCCONNELL: Je dirais qu'il y en a beaucoup moins.

M. E. E. BAXTER (*statisticien en chef de la Commission des grains*): Ne pourrions-nous pas réserver cette question jusqu'à ce que nous en venions à la page 8, au paragraphe intitulé manutention aux élévateurs de l'Est. C'est dans ce paragraphe qu'on traite de cette question. Dans le moment, la situation semble être assez stable. Il semble y avoir eu à peu près les mêmes mouvements ferroviaires à partir des ports de la baie Georgienne vers les ports du Saint-Laurent et des provinces Maritimes ces deux dernières années. La diminution ne s'est pas continuée au cours de l'année écoulée.

M. PASCOE: A la page 6 on lit:

> Le nombre des wagonnées dirigées sur la côte du Pacifique a baissé avec la diminution de l'expédition maritime dans ce secteur.
>
> Cette diminution est-elle attribuable à un manque de débouchés?

M. MCCONNELL: La raison, c'est que l'année 1957-1958 a été la meilleure année pour la côte du Pacifique et que les expéditions y ont diminué depuis.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce que les chemins de fer n'ont pas pris certaines mesures parce qu'ils craignaient qu'un grand nombre de wagons ne soient immobilisés faute de service de déchargement, parce qu'il y avait menace de grève, et est-ce que tout cela n'a pas fait arrêter les expéditions vers la côte ouest? Nous avons reçu des plaintes à ce sujet.

M. P. FRASER (*inspecteur en chef adjoint des grains de la Commission des grains*): Monsieur le président, on a retenu les expéditions vers la côte ouest parce qu'il y avait menace de grève.

M. MCCONNELL: Vous estimez que cela a eu un effet sur l'ensemble du trafic?

M. FRASER: Oui.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions au sujet de ce paragraphe?

M. HORNER (*Acadia*): Je me demande si vous pourriez nous donner une idée de la quantité de céréales qu'on aurait consommée sur les fermes. Je pense

aux quantités qui servent à l'alimentation des bestiaux. Vous parlez des stocks disponibles. Comment calculez-vous la quantité de céréales utilisées sur le marché intérieur pour l'alimentation du bétail, et ainsi de suite? Ce chiffre est-il juste ou s'agit-il seulement d'une supposition savante?

M. BAXTER: Pour ce qui est des suppositions savantes, j'ai un certain sentiment de dignité et de fierté professionnelle. Les propos de M. Horner sont assez justes. Il s'agit d'un chiffre obtenu par déduction. Autrement dit, nous connaissons les évaluations de la production totale. Nous possédons également le chiffre estimatif des stocks en réserve sur les fermes au début de la campagne agricole. D'autre part, nous connaissons les quantités qui sont passées par les élévateurs locaux, par les circuits commerciaux et celles qui ont été expédiées outre-mer; nous savons ce qui est resté à la fin de la campagne agricole. Et nous avons l'évaluation de ce qui se trouve sur les fermes. Le solde qui semble avoir disparu constitue ce qu'on a consommé sur les fermes sans passer par nous.

M. HORNER (*Acadia*): Vous ne savez l'usage qui est fait de ces quantités? Vous n'avez pas de chiffres sur la quantité de céréales qui passent dans le cadre des accords avec les fabriques d'aliments du bétail, ou sur les quantités dont le cultivateur se sert lui-même pour des fins d'alimentation du bétail?

M. BAXTER: Il y a certaines vérifications qui nous servent de contrôle statistique. Nous comparons nos chiffres à ceux du Bureau fédéral de la statistique, qui est chargé d'établir ces données. La statistique du Bureau porte sur les bestiaux et les volailles; autrement dit, sur les principaux débouchés pour les produits d'alimentation animale; et si les bestiaux avaient diminué et que la quantité de céréales consommée sur la ferme ait augmenté, nous mettrions le chiffre en question. Quant à la seconde question, portant sur la quantité de céréales qui passent par des fabriques non autorisées, les fabriques d'aliments du bétail, je crois que la Commission canadienne du blé—de fait j'en suis certain —doit soumettre un rapport, à la fin de la campagne agricole, quand elle possède les chiffres relatifs aux quantités de céréales ainsi employées.

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois que vous trouverez réponse à votre question à la page 9.

M. BAXTER: Oui.

M. MACLEOD:

Ventes

L'influence restrictive que constitue la congestion permanente des entrepôts pour les livraisons primaires aux réseaux d'élévateurs autorisés a été soulignée encore une fois en 1959-1960 par une nouvelle réduction des ventes régionales aux postes de l'Ouest. Le total des livraisons durant la campagne agricole, à tous les élévateurs autorisés, tant dans l'Est que dans l'Ouest, s'est élevé à 518.8 millions de boisseaux de blé, d'avoine, d'orge, de seigle et de graine de lin,—38 millions de moins que la saison précédente. Les livraisons aux élévateurs régionaux de l'Ouest se sont élevées à 512 millions, avec des ventes primaires aux terminus intérieurs et aux minoteries de 4.6 millions, et des livraisons aux quais de chargement d'environ .2 million. Les livraisons primaires de céréales de l'Est directement aux élévateurs autorisés de l'Est, soit 2.0 millions, ont été les moins fortes enregistrées ces dernières années. La vente du blé n'a pas reflété la tendance à la baisse de l'ensemble et, avec un volume de 379.9 millions, dépassait légèrement le volume de 1958-1959. C'est dans les ventes d'orge qu'on a constaté la principale baisse (95.6 millions par rapport à 121.3 millions l'année précédente), et aussi dans le cas de l'avoine, où les livraisons, 24.6 millions de boisseaux, ont été les plus faibles depuis 30 ans.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il des questions sur les ventes?

M. BOULANGER: Pourquoi les ventes d'avoine et d'orge ont-elles baissé?

M. MCCONNELL: La principale raison a été la mauvaise récolte cette année-là. Presque la moitié de la récolte a été ensevelie sous la neige; et je crois aussi que le nombre des bestiaux ayant atteint un maximum, il n'y a pas eu autant d'activité que d'ordinaire; pour ce qui est de la vente de l'avoine, les contingents sont en partie responsables. Après tout, dollar pour dollar, on obtient plus d'argent en livrant du blé qu'en livrant de l'avoine.

M. BOULANGER: Ne croyez-vous pas que la pénurie de céréales de provende dans l'Est, l'automne dernier, est la raison pour laquelle le marché de l'avoine et de l'orge de provende a été moins fort? En effet, il y a eu pénurie de céréales de provende dans l'Est l'hiver dernier.

M. MCCONNELL: Je crois qu'il vaudrait mieux poser à la Commission du blé cette question qui porte sur la vente de l'avoine et de l'orge.

M. MILLIGAN: Que voulez-vous dire par «livraisons primaires de céréales récoltées dans l'Est, directement aux élévateurs autorisés de l'Est»?

M. MCCONNELL: Nous réservons un espace dans les élévateurs de l'Est pour vendre le blé; le blé de l'Est arrive plus tôt que celui de l'Ouest.

M. MILLIGAN: Il s'agit des céréales cultivées dans l'Est?

M. MCCONNELL: Oui.

M. PASCOE: Que voulez-vous dire par ventes primaires aux terminus intérieurs?

M. MCCONNELL: C'est le transport premier du grain vers le point primaire. J'entends, par point primaire, l'endroit de la première inspection.

M. PASCOE: Merci.

M. MC CONNELL: Nous avons des élévateurs de l'État dans les six villes suivantes: Prince-Rupert, Lethbridge, Edmonton, Calgary, Saskatoon et Moose-Jaw.

Le PRÉSIDENT: A-t-on d'autres questions à poser? Non? Passons en ce cas aux «élévateurs ruraux».

M. MACLEOD:

Élévateurs ruraux

Le volume de grain expédié des élévateurs ruraux s'est maintenu à peu près le même en 1959-1960, soit à un total de 525.2 millions de boisseaux. Le transport par wagonnée avait accusé une forte diminution en 1958-1959, mais la chose ne s'est pas répétée; les expéditions de blé ont été de 17.6 millions de boisseaux plus fortes, atteignant 367.0 millions, soit presque le niveau de 1957-1958. Les destinations des céréales expédiées par rail révèlent que les envois vers le littoral de l'ouest ont baissé de 25.2 p. 100; c'est l'inverse de qui se passait depuis quelques années, alors que les expéditions par rail, vers les têtes de ligne du Pacifique, étaient montées graduellement de 21.0 p. 100 des envois des élévateurs ruraux en 1955-1956 à 28.1 p. 100 en 1958-1959.

M. MUIR (*Lisgar*): Quelle quantité a-t-on des élévateurs terminus du Pacifique, pour la même année?

M. BAXTER: Je puis vous obtenir ce renseignement.

M. HORNER (*Acadia*): Vous constaterez qu'il se trouve à l'alinéa suivant et qu'on les y établit à 95.1 millions de boisseaux.

Le PRÉSIDENT: Autres questions au sujet des élévateurs ruraux? Non? Passons alors aux «élévateurs terminus».

M. MacLeod:

Élévateurs terminus

Les arrivages et les envois, pour le groupe terminus de Fort-William et Port-Arthur, ont été un peu plus considérables en 1959-1960: ils se sont établis à 299.7 et à 295.4 millions respectivement. De ce dernier total, la part des lacs (286.7 millions), a augmenté de 8.5 millions sur l'année précédente, par suite d'augmentations et dans les expéditions directes outre-mer (16.8 millions comparativement à 11.9 millions) et dans les cargaisons destinées aux ports lacustres des États-Unis (19.4 millions contre 15.9 millions en 1958-1959).

Les élévateurs terminus du Pacifique ont accusé, une diminution dans les manutentions pour la deuxième année consécutive. Les envois de blé ont diminué de 11.4 millions pour s'établir à 95.1 millions et ceux d'orge ont fléchi de 5 millions pour s'établir à 31.9 millions. Les sorties d'avoine (2.7 millions), de seigle (0.3 million) et de graine de lin (6.8 millions) ont porté à 136.8 les expéditions océaniques par ce secteur, ce qui est 17.3 millions de moins que celles de 1958-1959 et 32.8 millions de moins que le record établi en 1957-1958.

Sont passés par le port de Churchill 21.7 millions de boisseaux de blé et un dixième de million de boisseaux d'avoine au cours de la campagne agricole de 1959-1960; c'est un nouveau record pour les expéditions par le passage du nord-est. La campagne de navigation de 1960, dont la première partie se trouve incluse dans les chiffres de la campagne en cause, a marqué un certain fléchissement des chargements à Churchill. Quarante-huit navires ont transporté en tout 19.6 millions de boisseaux de blé; en 1959, cinquante-huit navires en avaient transporté 21.8 millions.

L'humidité de la récolte de 1959 a multiplié les travaux de séchage à tous les élévateurs terminus. On a séché, au cours de la campagne agricole, un total de 76.6 millions de boisseaux de céréales: blé, avoine, orge, seigle et graine de lin, soit 53.3 millions de boisseaux par des moyens artificiels, et 23.3 millions, par des moyens naturels. La majeure partie du séchage (45.7 millions) a été exécutée aux terminus de Fort-William et Port-Arthur, une certaine partie (27.9 millions) aux terminus de la côte du Pacifique, et une faible partie (0.2 million) à Churchill. Ce volume, il va sans dire, n'atteint pas celui de 168.8 millions en boisseaux que l'on a dû sécher en 1951-1952, au lendemain de la récolte très difficile de 1951, alors que les installations canadiennes ont dû recourir aux services des installations de Duluth et de Buffalo, ainsi que de certains endroits de l'Est du Canada.

M. Horner (*Acadia*): Serait-il juste de dire, vu que, d'après vous, les chemins de fer ont craint un embouteillage sur la côte occidentale, que cette crainte a pu influer sur les expéditions destinées à la côte du Pacifique? Selon vous, cela expliquerait-il le fléchissement survenu l'an dernier dans les livraisons albertaines?

M. McConnell: Les contingents étaient-ils, l'an dernier, plus bas pour l'Alberta?

M. Horner (*Acadia*): Par rapport à l'année précédente, oui. Mais vous avez déjà dit que les livraisons albertaines ont baissé.

M. McConnell: Je crois, encore ici, que la Commission du blé y est pour quelque chose, à cause de l'établissement des prix, lequel varie selon qu'il s'agit de l'Est ou de l'Ouest. C'est un facteur qui influe certainement sur les destinations que prennent les céréales. Je ne voudrais pas m'aventurer trop loin sur ce point. Je crois donc qu'il faudrait poser la question à la Commission du blé, qui s'occupe beaucoup plus que nous des directions que prennent les céréales.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question à poser, mais sur un domaine différent. Dois-je comprendre que les règlements ou les lois interdisent de mélanger les céréales aux terminus?

M. MCCONNELL: Oui, c'est interdit pour les classes statutaires, les quatre premières qualités de blé.

M. HORNER (*Acadia*): En d'autres termes, le mélange peut se faire soit à la tête des Lacs soit aux élévateurs?

M. MCCONNELL: Les endroits où existent des élévateurs ruraux échappent à notre direction.

M. HORNER (*Acadia*): Mais le mélange ne peut y être pratiqué. La question m'intéresse attendu que, parfois, le Canada n'a plus les classes qu'il faut pour répondre à la demande. A votre avis, si les sociétés pouvaient effectuer les mélanges aux terminus la vente s'en trouverait-elle facilitée?

M. MCCONNELL: La question a été étudiée, monsieur Horner, il y a un certain nombre d'années, et l'on a conclu alors que si les mélanges se faisaient aux élévateurs terminus les cultivateurs y perdraient.

M. HORNER (*Acadia*): Il y a combien d'années?

M. MCCONNELL: Il y a 29 ou 30 ans, je dirais.

M. HORNER (*Acadia*): Mais, en fait, les conditions du marché se sont profondément modifiées depuis et les pays de tout le globe terrestre demandent des qualités spéciales de blé. Sauf erreur, il y a quelques années, la Commission du blé apprenait au Comité qu'elle avait raté des ventes parce qu'elle ne disposait pas des qualités de blé voulues. Voici à quoi je veux en venir: si les élévateurs terminus pouvaient effectuer les mélanges et si la Commission du blé, par ses services d'inspection, pouvait s'assurer qu'ils maintiennent les normes établies, j'estime que nous y trouverions notre compte. Je ne voudrais pas qu'on abaisse les normes, mais la Commission des grains pourrait régir les mélanges faits aux élévateurs terminus tout aussi efficacement que le directeur d'un élévateur rural peut régir les mélanges faits dans son propre élévateur. L'accès des marchés n'en serait-il pas rendu un peu plus facile?

M. MCCONNELL: A mon avis, c'est le prix tout autant que la qualité qui, depuis quelques années, conditionne la demande des catégories inférieures.

M. HORNER (*Acadia*): Sous le même rapport, le prix a été très serré.

M. MCCONNELL: Autre chose: depuis quatre ans, les récoltes sont de très haute qualité. Chacune des quatre accuse, je crois, 14 p. 100 en protéines. En fait, les qualités inférieures équivalaient presque aux qualités supérieures et, pour un prix moins élevé, on obtenait à peu près la même qualité. Je crois que si l'on se remettait à pratiquer les mélanges de grain, les cultivateurs y perdraient.

M. HORNER (*Acadia*): Ne croyez-vous pas la Commission capable de surveiller ces mélanges?

M. MCCONNELL: Un collègue est plus au courant que moi de ces questions. Auriez-vous l'obligeance de répondre, monsieur Fraser?

M. FRASER: L'interdiction des mélanges pour les premières qualités de meunerie, y compris les deux premières qualités de Garnet, constitue le meilleur moyen de nous assurer que les normes d'exportation seront observées, dans les expéditions de céréales. Nous avons, au niveau du blé nº 3 du Nord, des variétés d'une qualité inférieure à celle du Marquis, et si nous en tolérons, pour le marché intérieur, une proportion de 10 p. 100 dans le cas du blé nº 3 du Nord, nous n'exportons absolument rien du mélange ainsi obtenu.

Depuis des années nous maintenons un niveau constant d'environ 4 p. 100 pour les exportations, et je suis convaincu que les protestations d'outre-mer se feraient vite entendre si nous permettions de dépasser ce niveau.

M. HORNER (*Acadia*): Vous estimez que la qualité et les normes y perdraient si les mélanges étaient permis?

M. FRASER: Tout dépendrait de l'augmentation des variétés qui ne sont pas égales au Marquis.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, je voudrais savoir ce qui régit les chargements à Churchill. L'alinéa 3 signale que, depuis 1959, ils ont diminué de 21 millions à 19 millions.

M. MCCONNELL: Encore une fois, c'est l'affaire de la Commission du blé. Elle vend le grain à partir du 25 juillet jusqu'au 10 octobre ou à peu près. Toutes les expéditions doivent se faire entre ces deux dates, c'est-à-dire pendant une période de 70 à 75 jours. Elles sont à peu près toutes destinées au marché britannique, et c'est à peu près tout le blé que la Commission peut vendre au cours de la période. Vous pourrez appeler l'attention de la Commission du blé sur ce point, plus tard.

M. HORNER (*Acadia*): On ajoute actuellement aux installations de Churchill, n'est-ce pas?

M. MCCONNELL: Non, on n'y agrandit que le quai.

M. MANDZIUK: Combien de boisseaux peuvent recevoir les élévateurs terminus de Churchill?

M. MCCONNELL: Cinq millions et demi.

M. RAPP: Monsieur le président, j'aimerais savoir si l'on y aménage d'autres installations pour le séchage du grain. Je me souviens qu'au cours de la campagne agricole de 1959-1960, les régions du Nord des trois provinces des Prairies, qui avaient récolté du grain gourd et humide, ont éprouvé des difficultés parce qu'on avait laissé entendre que les élévateurs ne pouvaient le recevoir, faute d'installations suffisantes de séchage aux élévateurs terminus. Je ne crois pas que la situation se répète cette année, mais les difficultés pourraient surgir de nouveau, et c'est pourquoi je voudrais que les installations de séchage soient agrandies aux élévateurs terminus.

M. MCCONNELL: Presque chaque élévateur terminus a au moins un séchoir. Ces séchoirs, vous devez le savoir, coûtent de $125,000 à $150,000. Or, on ne les utilise, approximativement, qu'une année sur quatre ou cinq, et parfois sur sept, huit ou dix. Encore une fois, ce sont là des installations coûteuses.

M. RAPP: Mais les pertes des cultivateurs se chiffrent par beaucoup plus que $125,000. Il y avait tant de grain gourd et humide qu'il ne restait plus d'espace dans les élévateurs au point de livraison. Et le cultivateur se trouvait dans l'impossibilité absolue d'emmagasiner ce grain humide. Je suis en faveur des installations, même si elles sont coûteuses. Il faudrait quand même en aménager à cet endroit, afin de pouvoir y recevoir le grain en cas d'urgence.

M. MCCONNELL: Nous avons pu, je crois, recevoir et sécher tout le blé gourd et humide qui a été livré en conformité des contingents. Du reste, comment s'effectuerait la livraison dans les limites des contingents?

M. RAPP: Je crois qu'on a autorisé des contingents spéciaux, pour le grain gourd et humide. Toutefois, il était difficile d'obtenir des wagons pour les livraisons aux élévateurs terminus, parce que l'espace disponible n'y était pas suffisant pour l'y emmagasiner, et que les installations de séchage ne suffisaient pas pour sécher tout le grain que l'on expédiait à ces élévateurs terminus.

M. MCCONNELL: Si j'ai bonne mémoire, les installations de séchage et l'espace disponible dans l'élévateur ont presque toujours été utilisés à pleine capacité. En d'autres termes, on ne pouvait sécher plus de grain parce que l'élévateur ne pouvait recevoir plus de grain sec.

M. RAPP: Je sais que les installations coûtent cher, mais j'estime qu'on devrait songer quand même à les y aménager, car, si l'aménagement des instal-

lations de séchage était possible, les cultivateurs, advenant une situation d'urgence, ne connaîtraient plus les difficultés de 1959-1960. Je le sais par expérience. En effet, dans les parties nord de la Saskatchewan, en particulier, très nombreux ont été les endroits où les élévateurs ne pouvaient recevoir le grain faute d'espace disponible et où les installations de séchage aux élévateurs terminus ne suffisaient pas à la tâche.

M. McCONNELL: La Commission serait d'avis, monsieur, d'inviter les élévateurs terminus, plutôt que les cultivateurs, à aménager des installations de séchage.

En 1959, la récolte a été aussi mauvaise que la saison, et nous avions, n'est-ce pas, monsieur Hlynka, à surveiller de deux à trois cents installations de séchage. Or, la collaboration que nous ont assurée les cultivateurs a été splendide. De tout le grain séché,—53 millions de boisseaux artificiellement et 56 millions par des moyens naturels,—une seule cargaison,—quelque 36,000 boisseaux seulement,—a été laissée de côté; nous avons dû en réduire la qualité de la troisième à la quatrième. Ce qui souligne bien, je crois, avec quel succès les élévateurs terminus ont pu parer à la situation générale et disposer de la difficile récolte de cette année-là.

Le PRÉSIDENT: Désirez-vous poser une question, monsieur Muir?

M. MUIR (*Lisgar*): J'en avais une à poser sur la capacité des élévateurs de Churchill, mais on y a déjà répondu.

J'aurais une remarque à formuler ici. J'espère qu'on ne modifiera pas la loi au sujet des mélanges aux élévateurs terminus, car la disposition vise à protéger les cultivateurs. J'espère qu'on la maintiendra.

M. PASCOE: J'ai une question qui découle de celle de M. Rapp. On a dit 2.7 millions. Est-ce bien là la capacité?

M. McCONNELL: Des élévateurs de l'État?

M. PASCOE: Oui, de l'intérieur. Est-ce la capacité?

M. McCONNELL: Eh bien, nous recevons passablement de graine de colza. Nous n'en avons certainement jamais refusé. Je me demande si c'est bien la capacité. Je me rappelle une conversation entre MM. Jacobson et Milter, où il était question de cultivateurs qui voulaient y transporter du grain humide par camions. C'est un travail lent, car le séchage se fait par lot de mille boisseaux. Nous avons quand même consenti, pour l'intérieur, à recevoir ce grain et à le faire sécher pour les cultivateurs, qui le rapporteraient ensuite.

M. HORNER (*Acadia*): Qu'entendez-vous par séchage naturel?

M. McCONNELL: En reclassant les céréales gourdes. Celles-ci peuvent passer à la catégorie appropriée.

M. HORNER (*Acadia*): Mais vous dites ici: 53.3 millions par séchage artificiel et 23.3 millions par séchage naturel. Que faut-il entendre par séchage naturel?

M. FRASER: Pour le séchage artificiel de 53.3 millions de boisseaux on a eu recours à des machines, et par séchage naturel de 23.3 millions, on veut dire que le grain gourd a été mêlé à du grain de qualité régulière. La limite d'humidité, dans le cas du blé, est de 14.5 p. 100.

M. HORNER (*Acadia*): Je sais.

M. FRASER: Dire que 23.3 millions de boisseaux ont été séchés par des moyens naturels, c'est dire qu'ils ont été mélangés à d'autres céréales.

M. HORNER (*Acadia*): Qui tire avantage du séchage par des moyens naturels? Dans le cas du blé gourd, le taux de déduction est de 4 p. 100.

M. McCONNELL: Je dirais que ce sont les élévateurs terminus qui y gagnent.

M. BAXTER: L'élévateur terminus s'entend avec la Commission du blé en ce qui concerne l'achat et la vente. L'élévateur terminus achète le grain humide

et procède à des redressements avec la Commission du blé. En définitive, il obtient une allocation arbitraire de perte de poids établie par la Commission du blé, allocation qui représente à peu près les frais de séchage, moins la contraction de volume. Il y a perte d'humidité; il n'obtient pas en définitive tout l'écart de neuf cents.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne conçois pas que vous séchiez du grain humide par des moyens naturels. En d'autres termes, l'élévateur terminus se fait rémunérer.

M. BAXTER: Les deux reçoivent quelque chose.

M. HORNER (*Acadia*): Mais les élévateurs terminus pratiquent le mélange à l'intérieur d'une même catégorie.

M. BAXTER: Ils mélangent du grain gourd et du grain de qualité régulière d'une même catégorie, mais non du gourd nº 3 avec du nº 2 régulier, par exemple.

Le PRÉSIDENT: Passons à la rubrique «Élévateurs de l'Est».

M. MACLEOD:

Élévateurs de l'Est

Les envois d'exportation passant par la section des élévateurs de l'Est du réseau canadien sont demeurés à la baisse, pour ce qui concerne les céréales du Canada. Les sorties globales de 1959-1960 s'élèvent à 118.6 millions, dont 93.6 millions par les ports du Saint-Laurent et 25 millions par les ports de Saint-Jean et d'Halifax. Les chargements des ports fluviaux s'établissent à 14.5 millions de moins qu'en 1958-1959, et ceux du secteur des provinces Maritimes ont diminué de 6.1 millions. Les fléchissements sont assez bien répartis entre les ports. Le volume de grain canadien qui est passé par les élévateurs de l'Est pour répondre à la demande intérieure de l'Est canadien et pour alimenter les meuneries d'exportation est resté à peu près au même niveau, soit 118.5 millions de boisseaux.

Les effets de la voie maritime sur les manutentions des élévateurs de l'Est se sont traduits directement par une brusque diminution des opérations de transbordement (principalement aux ports du bas des Lacs), qui ont fléchi de 151.4 millions en 1958-1959 à 97.6 millions en 1959-1960; le transport direct de la tête des Lacs aux ports du Saint-Laurent s'est établi à 73.7 millions de boisseaux, contre seulement 28.5 millions l'année précédente. La manutention du grain des États-Unis devant être rechargé sur des océaniques, principalement par le port de Montréal, s'est établie à 20.9 millions de boisseaux au cours de la campagne agricole. Les élévateurs de l'Est ont aussi déversé 10 millions de boisseaux de grain américain dans le commerce intérieur du Canada et en ont réexpédié 1.2 million de boisseaux de plus vers l'Est des États-Unis.

Les expéditions d'hiver par Halifax et Saint-Jean ne semblent pas avoir souffert des effets de la voie maritime. La diminution de 6.1 millions est à peu près proportionnelle au fléchissement des exportations de grain canadien faites des ports du Saint-Laurent. Les expéditions d'essai, pour le grain, de la tête des Lacs jusqu'aux ports maritimes exclusivement par eau ont encore augmenté; elles étaient de 0.4 million en 1958-1959 et ont atteint 3.8 millions en 1959-1960. La quasi-totalité de ce grain était destinée à la consommation intérieure, mais une partie, déchargée à Halifax, y a été entreposée pour exportation ultérieure.

M. HORNER (*Acadia*): Au milieu de l'alinéa, vous dites:

Les élévateurs de l'Est ont aussi déversé 10 millions de boisseaux de grain américain dans le commerce intérieur du Canada...

Qu'entendez-vous par grain américain? A quelles catégories de grain faites-vous allusion?

M. McCONNELL: Je dirais au maïs, dans la proportion de 90 p. 100.

M. BAXTER: Le reliquat serait des fèves soya.

M. HORNER (*Acadia*): Il est évident qu'avec la voie maritime du Saint-Laurent on transporte de moins en moins de grain par rail des ports situés sur la baie Georgienne. Pensez-vous que ces expéditions baisseront encore, ou ont-elles trouvé leur niveau?

M. BAXTER: Elles se stabilisent. En 1958-1959, pour les dix premiers mois, les expéditions comme celles-là se sont élevées à 40.8 millions; en 1959-1960, elles ont été de 48 millions; et en 1960-1961, pour la présente campagne agricole, elles se chiffrent par 39 millions, ce qui est un retour au niveau de 1958-1959. Le niveau en est raisonnablement stable. Dans une certaine mesure, il obéit au flot de navires qui entrent dans les ports fluviaux et qui en sortent à l'ouverture et à la fermeture de la campagne. Il s'agit de savoir si les navires des Lacs peuvent descendre le grain assez rapidement.

M. HORNER (*Acadia*): Pouvez-vous dire au Comité si la demande d'augmentation du tarif-marchandises de la part des chemins de fer pour le transport de ce grain a été exaucée?

M. McCONNELL: L'augmentation a été remise à plus tard.

M. HORNER (*Acadia*): Est-elle maintenant accordée?

M. McCONNELL: Pas que je sache.

M. BAXTER: Pas pour la campagne en cours.

Le PRÉSIDENT: Passons à la rubrique «Exportations».

M. MacLEOD:

Exportations

Au cours de la campagne agricole de 1959-1960, le Canada a exporté 234.7 millions de boisseaux de blé, 37.4 millions de boisseaux de farine de blé (équivalent en blé), 5.6 millions de boisseaux d'avoine, 57.7 millions de boisseaux d'orge, 4.5 millions de boisseaux de seigle et 12.5 millions de boisseaux de graine de lin. Les exportations des cinq céréales principales, y compris la quantité de farine exprimée en boisseaux de blé, se sont chiffrées par 352.4 millions de boisseaux, soit environ 26 millions de boisseaux de moins que l'an dernier, mais beaucoup plus que la moyenne des exportations de grain canadien des trente dernières années, établie à 314.5 millions de boisseaux. Si l'on compare ces exportations à celles de 1958-1959, on constate qu'il y a eu diminution dans le cas du blé (17.5 millions), dans celui de l'avoine (1.4 million), de l'orge (6.7 millions) et de la graine de lin (1.8 million), et une augmentation dans le cas de la farine de blé (.3 million) et du seigle (1.3 million). D'après les estimations relatives au mouvement international du grain, établies par la section des céréales de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture, à Rome, les exportations canadiennes représentent 22.4 p. 100 du commerce mondial de céréales panifiables et 18 p. 100 du commerce de l'avoine, de l'orge et de la graine de lin.

M. RAPP: Vos renseignements statistiques portent sur les cinq céréales principales. En auriez-vous sur les exportations de graine de colza? C'est très important, car nous voudrions savoir quelle proportion du colza produit chez nous est exportée.

M. BAXTER: En 1959-1960, nos exportations de colza ont atteint 2.9 millions de boisseaux.

M. RAPP: Quelle est la proportion, en fonction de la production globale?

M. BAXTER: D'après mon estimation, c'est presque la totalité, presque toute la récolte.

M. RAPP: C'est un renseignement très utile. A peu près 95 p. 100 de notre graine de colza sont exportés.

M. MCCONNELL: La proportion me paraît exacte.

M. HORNER (*Acadia*): Il s'agit, je crois, de la campagne agricole de 1959-1960. Comment se comportent les exportations de blé pour la présente campagne agricole, celle de 1960-1961? Pouvez-vous nous renseigner à ce sujet?

M. BAXTER: Jusqu'au 14 juin, les exportations de blé vers les pays d'outre-mer s'établissent à 265 millions de boisseaux, comparativement à 208.7 millions à la même date l'an dernier. Les États-Unis ont en outre importé du Canada 2.4 millions de boisseaux, comparativement à 1.9 million l'an dernier. Les exportations d'avoine vers les pays d'outre-mer sont de 1.1 million, contre 4.3 millions l'an dernier. Jusqu'à maintenant, nos exportations d'orge outre-mer sont de 21.6 millions, contre 40.7 millions l'an dernier. Au sujet de l'orge, nous en avons exporté 9.8 millions vers les États-Unis, contre 12.6 millions au cours de la période correspondante de l'an dernier. Les exportations de seigle outre-mer sont de .9 million, soit à peu près le double du volume de l'an dernier. Les chiffres des États-Unis, pour leurs importations, donnent en date 1.1 million de boisseaux, comparativement à 2.3 millions l'an dernier. Les importations américaines de seigle de provenance canadienne se font normalement d'un seul coup, immédiatement après la fermeture de la campagne agricole américaine, laquelle a lieu à la fin de ce mois-ci. Les exportations de graine de lin se sont élevées à 10.4 millions de boisseaux en 1960, et à 12.5 millions en 1961.

M. RAPP: Combien un boisseau de graine de colza pèse-t-il, pour le commerce? Je sais que le commerce a adopté le boisseau de cinquante livres, mais je crois que, officiellement, le boisseau pèse soixante livres.

M. BAXTER: La statistique se sert du boisseau de cinquante livres.

M. FORBES: Les données globales relatives aux exportations incluent-elles des dons faits sous l'empire du plan de Colombo?

M. MCCONNELL: Il s'agit des exportations globales. C'est, je crois, 267 millions de boisseaux.

M. BAXTER: Pour la campagne agricole, 272 millions de boisseaux.

M. FORBES: Y compris la semence exportée vers les États-Unis?

M. BAXTER: En plus de cela, nous avons exporté 5.6 millions de boisseaux de blé de semence, en majeure partie (4.4 millions de boisseaux) vers les États-Unis. Nous avons de plus envoyé 1.1 million de boisseaux en Arabie. Il s'agit de blé de semence ensaché.

M. HORNER (*Acadia*): Récemment, le Canada aurait importé du blé. La Commission des grains y a-t-elle été pour quelque chose? Il s'agissait, semble-t-il, d'une convention de commerce, et ces importations, d'une dizaine de millions de boisseaux, seraient allées dans l'intérieur de la Colombie-Britannique.

M. MCCONNELL: C'est la première nouvelle que j'en ai.

M. HORNER (*Acadia*): Il s'agissait, je crois, d'une opération de troc, contre du minerai de fer.

M. BAXTER: Il s'agirait de la *Consolidated Mining and Smelting*. Je n'en ai pas eu vent.

Le PRÉSIDENT: D'autres questions à poser au sujet des exportations?

M. MCCONNELL: J'estime fort utile la question que M. Forbes a soulevée. Je me suis efforcé de retenir qu'il y a trois ans nous avions 315 millions de boisseaux de blé et farine, qu'il y a deux ans nous avions 292 millions de boisseaux de blé et farine, et que cette année, jusqu'au 16 juin, nous avions 267 millions de boisseaux de blé seulement. Il semble que, cette année, nous atteindrons 340 ou 350 millions de boisseaux.

M. FORBES: Il est possible que nous dépassions les trois cents millions de boisseaux.

M. MCCONNELL: Oui, et que nous allions même jusqu'à 340 millions.

M. MACLEOD:

Consommation intérieure

Les exploitations agricoles et les établissements industriels du Canada ont absorbé en tout 777.5 millions de boisseaux de blé, d'orge, d'avoine, de seigle et de graine de lin, sous forme de provende, de semence ou pour la fabrication, en 1959-1960. C'est un peu moins que pour l'année précédente, et une pause temporaire dans l'essor graduel qu'ils ont connu depuis 1954-1955. Le gros de la disparition s'est produit sur place, soit dans la ferme qui avait produit le grain, soit par des transactions entre agriculteurs. La portion industrielle, c'est-à-dire les grains de meunerie pour la consommation humaine, les grains de brasserie et de distillerie, les grains des huileries, s'est maintenue à son niveau régulier d'environ 75 millions de boisseaux pour la campagne agricole. La consommation intérieure, à toutes fins et pour chaque céréale (les totaux correspondants de 1958-1959 mis entre parenthèses) se répartit ainsi qu'il suit: blé, 152.8 (173.4); avoine, 438.5 (429.8); orge, 174.5 (170.4); seigle, 4.8 (6.9); et graine de lin, 6.9 (7.6), dans chaque cas en millions de boisseaux.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser?

M. HORNER (*Acadia*): Ma question sur la consommation était peut-être un peu prématurée, mais j'ai obtenu les renseignements que je voulais. M. Baxter aurait-il autre chose à ajouter?

M. MCCONNELL: Je désire souligner ceci: depuis quatre ans nous avons produit environ un milliard de boisseaux de grain, dont quelque 400 millions de boisseaux de blé. Au cours de cette période, nous n'avons pas sensiblement accru notre report de blé excédentaire. Il est clair que si la consommation intérieure absorbait 150 millions de boisseaux, et que si nous vendions environ 300 millions de boisseaux de blé et farine, nous liquiderions passablement bien notre production courante.

M. HENDERSON: Tout a bien changé, dans l'Ouest canadien. Aujourd'hui tout cultivateur a ses pâturages pour nourrir ses animaux. Mais il en était autrement, il y a des années. Dans la région de la Rivière-la-Paix, par exemple, il faut nourrir un grand nombre d'animaux.

M. FANE: N'allez pas oublier l'Alberta. Vous avez déjà entendu parler de cette province?

M. HENDERSON: C'est tout au plus une banlieue de la Rivière-la-Paix.

Le PRÉSIDENT: Passons au «report».

M. BOULANGER: Quelle proportion du grain va vers l'Est, par rapport à celui qui va vers l'Ouest? Quelle proportion s'en va vers l'Est du Canada?

M. MCCONNELL: Je répondrais qu'il y a dix ou quinze ans, presque tout le grain de l'Ouest passait par la tête des Lacs pour prendre ensuite la direction de l'Atlantique. Mais depuis dix ou quinze ans, la côte occidentale en accapare presque autant que le Saint-Laurent, sans compter les 21 millions de boisseaux qui passent par Churchill. Nous estimons toujours satisfaisante, cependant, toute année au cours de laquelle nous pouvons acheminer 300 millions de boisseaux vers l'Est par la tête des Lacs, pour répondre aux besoins des clients de l'Est et des provinces atlantiques ainsi qu'à ceux des postes de provende.

M. BOULANGER: Je songe en effet à la provende.

Le PRÉSIDENT: La question de M. Boulanger était, je crois, la suivante: Quelle quantité de grain sert à la consommation intérieure et quelle quantité se rend dans l'Est.

M. McCONNELL: Avez-vous ces renseignements, monsieur Baxter?

M. BAXTER: En ce qui concerne le blé, l'utilisation intérieure s'établit à environ 150 millions de boisseaux; je dirais de 150 à 160 millions de boisseaux. De ce total, les exploitations de l'Ouest absorbent à peu près 63 mililons de boisseaux.

M. FORBES: On pourrait, j'imagine, arriver à une réponse en soustrayant du total le nombre de boisseaux dont le transport vers l'Est bénéficie de la subvention gouvernementale. La différence serait la quantité qui sert à l'alimentation du bétail.

M. BAXTER: Je n'ai pas le chiffre puisque nous n'en faisons pas rapport. Je puis tout de même vous l'obtenir pour la consigner plus tard au compte rendu.

M. BOULANGER: Nous achetons dans l'Est 100 millions de boisseaux pour l'alimentation des bestiaux.

M. BAXTER: Exactement 83,506,490 boisseaux.

M. HORNER (*Acadia*): A mon sens, ce serait plutôt près de 200 millions en chiffres ronds, car, si la subvention est de $6 la tonne et que la quantité pour l'Est du Canada soit de 21 millions de boisseaux, on arrive, advenant que ce soit tout du blé, à 200 millions de boisseaux.

Le PRÉSIDENT: Peut-être M. Baxter nous donnera-t-il les chiffres cet après-midi?

M. MILLIGAN: Savez-vous la quantité de céréales qui a été expédiée dans l'Est du Canada pour fins d'alimentation du bétail? Non pas le grain qui va aux silos en vue de l'exportation, mais celui qui est destiné à la consommation domestique dans l'Est du Canada?

M. PETERS: Ne serait-ce pas la différence entre 150 et 160 millions, soit ce qu'utilise l'Ouest?

Le PRÉSIDENT: Sans doute M. Baxter nous donnera-t-il ce chiffre cet après-midi?

M. FANE: C'est-à-dire les chiffres pour la consommation domestique?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. FANE: J'aimerais savoir si on connaît la quantité de grain que les fabriques de provendes ont achetée au cours de cette année-là. Je veux dire 1959-1960, l'année dont nous parlons.

M. McCONNELL: Pouvez-vous répondre, M. Baxter? Avez-vous des chiffres sur ce point?

M. BAXTER: Non, aucun.

M. FANE: Pas même sur la quantité livrée aux fabriques qui ont passé un contrat avec la Commission canadienne du blé?

M. BAXTER: Pour ces fabriques, je dois l'avoir. Je vous l'obtiendrai.

M. FANE: Mais pour le reste, vous ne pouvez pas nous donner une idée de la quantité consommée localement ou passée en contrebande?

M. BAXTER: Non, comme je l'ai dit, la Commission du blé travaille actuellement à établir ce chiffre, c'est-à-dire les quantités manutentionnées en dehors des contingents, par les fabriques non autorisées.

M. FANE: Pouvez-vous nous dire la quantité que les fabriques autorisées ont achetée?

M. McCONNELL: Il n'y a que quatre de ces fabriques. Avez-vous le chiffre, M. Baxter?

M. BAXTER: Je puis vous l'obtenir en peu de temps.

Le PRÉSIDENT: Passons, en attendant, au «report».

M. MACLEOD:

Report

Malgré une diminution tant dans les exportations que dans la consommation domestique, la quantité totale écoulée, qui atteint 1,129.9 millions de boisseaux, dépasse de 47.1 millions le total de la nouvelle récolte et réduit d'autant le report annuel pour tous les grains. C'est la troisième réduction annuelle consécutive des stocks restant à la fin de la campagne agricole, depuis le report record du 31 juillet 1957 (1,120.3 millions). Les 763.5 millions que représentent les quantités indiquées dans leurs rapports par les élévateurs et les quantités auxquelles sont évalués les stocks gardés sur les fermes, soit dans les élévateurs autorisés soit dans les bâtiments du cultivateur ou encore en cours de route entre l'un et l'autre, le 31 juillet 1960, montrent qu'il y a réduction dans le report de tous les grains, comme d'ailleurs on peut le voir ci-après, le chiffre de 1959 figurant entre parenthèses: blé 537.6 (549.0); avoine 92.8 (119.0); orge 121.5 (128.2); seigle 6.8 (7.9) et graine de lin 4.9 (6.5); il s'agit partout de millions de boisseaux. La quantité totale en entrepôt dans les endroits autorisés est demeurée à 539.3 millions de boisseaux avec un pourcentage de blé accru et un pourcentage d'avoine et d'orge réduit. Encore une fois la diminution dans les quantités reportées se situait surtout dans les stocks encore sur les fermes (81.7 millions de boisseaux par comparaison avec 130.0 millions au 31 juillet 1959).

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce là, ces 81.7 millions, la quantité considérée comme étant sur les fermes?

M. MCCONNELL: Vous avez raison. Ce sont des chiffres de la Commission canadienne du blé confirmés par le Bureau fédéral de la statistique.

M. BAXTER: Je m'excuse, mais il s'agit de chiffres du Bureau fédéral de la statistique que la Commission du blé a confirmés.

M. HORNER (*Acadia*): Donc, le 1er juillet 1959, il ne restait que 81.7 millions de boisseaux.

M. MCCONNELL: C'est juste.

M. HORNER (*Acadia*): En ce cas, cette année, vu l'augmentation des exportations, il y a réelle possibilité que ce soit encore moins.

M. MCCONNELL: Avez-vous la réponse à la dernière question touchant la quantité encore sur les fermes?

M. BAXTER: 259 millions.

M. MCCONNELL: Tout n'est pas sorti encore, loin de là.

Le PRÉSIDENT: Passons maintenant au paragraphe sur les «permis et cautions».

M. BAXTER: Permettez-moi de dire d'abord que, selon les chiffres de vente de 1959-1960, la consommation d'avoine et d'orge imputable aux fabriques autorisées de l'intérieur s'est élevée à 5.4 millions de boisseaux pour l'avoine et 9.2 millions de boisseaux pour l'orge. Ce sont les quantités déplacées par les élévateurs de fabriques privées et autorisées de l'intérieur.

M. FANE: Et pour le blé?

M. BAXTER: Le blé a atteint 47.2 millions; en réalité toutefois ce chiffre comprend aussi bien la farine produite pour le marché intérieur que pour l'exportation.

M. FANE: Quelle part revient aux fabriques de provendes?

M. BAXTER: Mes chiffres ne font pas de distinction sur ce point.

M. FANE: Je ne parlais que des fabriques autorisées.

M. BAXTER: Nos chiffres tiennent compte des deux.

M. MCCONNELL: La Commission du blé aurait-elle ce renseignement?

M. BAXTER: Je le crois.

M. MCCONNELL: Sauf erreur, ces postes de provende ne sont-ils pas aujourd'hui tenus de faire, sur demande, rapport de leurs opérations à la Commission du blé?

M. BAXTER: En Effet.

M. MCCONNELL: Donc au cours de l'an prochain, la Commission aura une idée juste des quantités livrées aux postes de provende?

M. MUIR (*Lisgar*): Ne ferions-nous pas mieux, monsieur le président, d'entendre la Commission du blé avant la Commission des grains? C'est que nous posons à cette dernière nombre de questions que nous devrions poser à la première. Nous gagnerions du temps à entendre la Commission du blé en premier lieu.

Le PRÉSIDENT: Voici comment cela est arrivé cette année. Dans le passé, la Commission du blé venait avant la Commission des grains; il est probable que plusieurs des questions que nous posons aujourd'hui à la Commision des grains étaient adressées à la Commission du blé et réponse donnée par cette dernière. Mais, cette année, le rapport supplémentaire de la Commission du blé n'a été déposé que mercredi. Vu le peu de temps qui reste et le peu de jours à notre disposition probablement, nous avons cru bon de convoquer aujourd'hui la Commission des grains et la semaine prochaine la Commission du blé, car le rapport de la Commission des grains a été déposé il y a déjà quelque temps. Voilà la raison du changement, cette année.

M. MUIR (*Lisgar*): En tout cas, si nous obtenons la réponse à nos questions de la Commission des grains, il sera inutile de poser de nouveau nos questions à la Commission du blé. Cela revient au même.

M. BAXTER: Maintenant, pour ce qui est des grains de l'Ouest qui passent par les élévateurs de l'Est et qui sont destinés à la consommation canadienne...

M. MANDZIUK: C'est-à-dire pour des fins d'alimentation du bétail. Autrement la farine pourrait entrer en cause, et la question porte sur l'emploi de provende sur les fermes.

M. BAXTER: En effet. Le tableau dont nous disposons vient des élévateurs de l'Est et il fait une distinction assez juste sur ce point. Il sépare les quantités consacrées aux usines et les quantités affectées aux minoteries. Je vais donner ce que j'estime être les chiffres pour le grain qui va aux éleveurs et aux fabriques de provendes. Pour l'avoine, c'est 29.3 millions et, pour l'orge, 28.5 millions.

M. BOULANGER: Quel est le chiffre pour le blé?

M. BAXTER: 20.2 millions.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions, avant que nous passions au paragraphe suivant. Sinon, abordons les «Permis et cautions».

M. MACLEOD:

Permis et cautions

La capacité totale des entrepôts autorisés était au 1er juillet 1960 de 639,054,610 boisseaux, soit 631,884,110 boisseaux dans les élévateurs et 7,170,500 boisseaux dans les entrepôts dont l'emploi comme annexes aux élévateurs ruraux est autorisé. Les permis en vigueur concernaient 5,413 élévateurs de toutes catégories, ruraux, terminus, de minoteries et de l'Est,

ce qui représente une diminution de capacité de 2,891,640 boisseaux et une réduction de 15 permis, par comparaison avec les chiffres correspondants du 31 juillet 1959. La capacité des élévateurs ruraux a baissé de 16.2 millions de boisseaux, tandis que celle des élévateurs terminus et des élévateurs de l'Est augmentait de 17.4 millions par suite, entre autres, de la construction d'un nouvel élévateur à Baie-Comeau.

M. PASCOE: Monsieur le président, au sujet de ce paragraphe, je m'étonne de la diminution de capacité. Quelle est la raison de cette diminution de 2,891,640 boisseaux?

M. MCCONNELL: Voulez-vous répondre à cette question, M. Baxter?

M. BAXTER: Monsieur le président, au cours de la saison 1959-1960, plus particulièrement à partir du mois de janvier, le département des opérations rurales de la Commission canadienne du blé et notre propre groupement ont fait une enquête conjointe sur toutes les installations rurales de l'Ouest du Canada. Le sondage s'est fait par l'intermédiaire des compagnies. Chacun des agents d'élévateurs rural a, j'imagine, apporté son concours à l'enquête. Tous ont spécifié la capacité dont ils disposaient. Il en est résulté une réévaluation profonde des installations rurales disponibles et le présent rapport reflète cette réévaluation. Tout cela s'est fait en vertu de l'ordonnance de la Commission canadienne du blé n° 1000.

M. PASCOE: Le nombre des permis a baissé de 15. S'agit-il d'annulations?

M. BAXTER: Il s'agirait d'élévateurs ruraux démolis.

M. MCCONNELL: Certains sont devenus des annexes. Ne croyez-vous pas que cette réduction de 16 millions représente surtout une valeur comptable?

M. BAXTER: Absolument. Déjà en 1942, les chiffres officiels de la capacité des élévateurs ruraux subissaient quelques manipulations et, depuis lors, il était difficile de connaître avec exactitude la capacité réelle de ces élévateurs. Je crois qu'aujourd'hui nous la connaissons.

M. PASCOE: Vous avez parlé d'endroits autorisés comme annexes. L'autorisation vient-elle de la Commission?

M. MCCONNELL: Oui. En 1956 on trouvait 14 millions de boisseaux entreposés dans des patinoires, des hangars et autres locaux du genre. Il y a un an, ce chiffre a baissé à 7 millions. C'est l'intention de la Commission d'éliminer complètement ce genre d'entreposage cette année.

M. PASCOE: A ce propos, je constate que plus d'une ancienne rotonde sert d'entrepôt. Surveillez-vous cette situation de près?

M. MCCONNELL: Oui. Les rotondes sont visées par un permis de notre Commission.

M. PASCOE: Doivent-elle être vidées sur demande?

M. MCCONNELL: Oui. La rotonde doit se trouver sur une ligne de chemin de fer et notre commissaire adjoint en fait l'inspection. En somme, nous n'avons pas à nous en faire tellement, car le grain lui-même relève de la compagnie. Évidemment, celle-ci doit obtenir la permission de la Commission du blé pour procéder à l'entreposage.

M. PASCOE: J'ai lu qu'on remplissait une rotonde et qu'on comptait y laisser là le blé durant cinq ans.

M. MCCONNELL: La question ne relève pas de nous. Il doit y avoir entente avec la Commission du blé.

M. HORNER (*Acadia*): Pouvez-vous nous donner une idée du nombre des rotondes qui servent à l'entreposage du blé?

M. MCCONNELL: Je dirais qu'actuellement il y en a dix ou douze.

M. BAXTER: Le chiffre, je crois, est neuf.

M. HORNER (*Acadia*): Si je demande cela, c'est que j'ai tout lieu de croire que les chemins de fer Nationaux louent ces rotondes à un prix raisonnable. A vrai dire, au prix où ils les louent aux compagnies d'élévateurs, les chemins de fer perdent de l'argent.

M. MCCONNELL: En effet et je dirai ceci. Les chemins de fer nettoient les planchers et les fosses à réparation des locomotives et remplissent ces dernières. Ils couvrent le tout d'un nouveau plancher et construisent à l'extérieur un mur de soutènement de trois à quatre pieds. L'entreposage ne saurait dans ces conditions qu'être excellent.

M. MANDZIUK: Quelle en est la capacité?

M. MCCONNELL: Celle de Winnipeg peut contenir un million de boisseaux, mais normalement c'est de 40,000 à 80,000 boisseaux.

M. FORBES: La Commission des grains se charge-t-elle des perceptions sous le régime de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies?

M. MCCONNELL: Oui, et nous versons au Trésor le produit de ces perceptions.

M. FORBES: Vous admettrez l'importance des ventes dans l'exportation des graines de semence. Vous savez qu'il s'agit d'une opération d'envergure. Cependant le producteur de graines de semence doit payer l'inspection de ses champs, les frais de traitement des semences, les sacs et le reste, ce qui représente tout près du tiers du prix qu'il reçoit. Il y aurait là, semble-t-il, traitement injuste et dont il faudrait tenir compte dans la fixation du prix. Le paiement, à mon avis, devrait se calculer sur le prix net et non sur le prix total que reçoit le producteur de graines de semence.

M. MCCONNELL: Cela fait trois et même quatre ans que nous parlons de la chose. M. Taggart et ensuite M. Barry ont abordé ce problème. Expliqueriez-vous, M. Baxter, quelle est la situation aujourd'hui à l'égard de la Loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies?

M. BAXTER: Aux termes de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies, le paiement doit être de 1 p. 100 du prix d'achat final; autrement dit du prix net, pour les semences passant par un office autorisé.

M. FORBES: En ce cas, le prix net ne comprend pas le traitement de la semence et tout le reste?

M. BAXTER: Il y a une allocation convenue de 5 à 10c. pour le sac. Pour le reste, le ministère est d'avis que le travail qu'exigent la production de la semence, son tri, sa manutention et son nettoyage se compare à celui du cultivateur qui donne à son sol et à ses opérations de récolte le surplus de soins nécessaires pour produire un blé de première qualité. On considère que ces choses se valent; c'est pourquoi nous avons l'ordre dans toutes les transactions faites par l'entremise des offices autorisés de calculer le paiement sur le dernier prix d'achat et de ne rien déduire d'autre que cette allocation de 10c. par boisseau.

M. MUIR (*Lisgar*): Le producteur de semence qui vend son grain à un grainetier ne verse pas plus de 1 p. 100 de ce qu'il reçoit du grainetier.

M. MCCONNELL: Il ne verse rien si la maison n'est pas autorisée. Nous ne faisons de perception que dans le cas des établissements autorisés.

M. MUIR (*Lisgar*): Mais il s'agit d'un établissement qui a un permis.

M. MCCONNELL: Pas un permis de la Commission des grains du Canada.

M. MUIR (*Lisgar*): Voulez-vous dire que les nettoyeurs ne détiennent pas tous un permis délivré par vous?

M. MCCONNELL: C'est cela.

M. MUIR (*Lisgar*): Ainsi en pareil cas, le cultivateur...

M. McCONNELL: Y échappe.

M. MUIR (*Lisgar*): A la bonne heure!

M. FORBES: Dans ma région, région de Red-River et des alentours, tous les frais touchant ces transactions sont soumis au droit de 1 p. 100.

M. McCONNELL: Oui, mais il existe des filiales qui s'occupent des semences sans passer par les installations autorisées.

M. MUIR: La mienne, ma région, est située sur la frontière. Il existe à proximité un grand nombre de petites usines de préparation des semences, qui achètent le blé des cultivateurs, le nettoient et l'exportent aux États-Unis. Donc ce cultivateur ne verse pas le droit de 1 p. 100.

M. McCONNELL: Non, à moins qu'il ne passe par un établissement autorisé. Autrement, l'opération se fait à notre insu.

M. FORBES: Vous avez raison, je crois, de suggérer pour le producteur de graines de semence une déduction de 10 p. 100 pour frais de traitement.

M. BAXTER: C'est 10 cents.

M. FORBES: Par boisseau?

M. BAXTER: Oui.

M. FORBES: Votre droit n'est-il pas exprimé en pourcentage?

M. McCONNELL: La loi n'est pas de nous, M. Forbes. Aux termes de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies, nous avons mandat de percevoir ce droit du prix net.

M. FORBES: Vous pourriez tout de même faire une recommandation.

M. McCONNELL: Non.

M. MUIR (*Lisgar*): Ce blé se vend en sac de deux boisseaux. Est-ce 10c. pour les deux boisseaux ou pour un boisseau.

M. BAXTER: Pour un boisseau.

M. MUIR (*Lisgar*): Ce qui fait 20c. par sac.

M. BAXTER: Je n'avais pas pensé à cela.

M. FORBES: Permettez. Il est arrivé une seule fois en vingt ans que les sacs se sont vendus à moins de 10c. Il y a deux ans de cela. Les autres années, ils ont atteint 12c. et 14c. Le traitement de la semence coûte six cents le boisseau, ce qui fait 16c. Le prix de l'inspection est de 2½c. et l'examen final, y compris l'étiquette et le scellé, 3¼c. le boisseau.

M. McCONNELL: Mais la Commission des grains du Canada n'a aucune espèce d'autorité sur les producteurs de semence.

M. FORBES: Vous l'avez sous le régime de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies.

M. McCONNELL: A la condition que la semence passe par des établissements autorisés.

M. HORNER (*Acadia*): Le nouvel élévateur, c'est celui qui est à Baie-Comeau, près de Québec?

M. McCONNELL: Plus bas, près de Sept-Îles.

M. HORNER (*Acadia*): Pourra-t-il fonctionner l'année durant?

M. McCONNELL: C'est dans ce dessein, je pense, qu'on l'a construit. Cependant, aucun cargo n'en est parti l'hiver dernier.

M. HORNER (*Acadia*): Fonctionnait-il l'an dernier?

M. McCONNELL: Oui. Je ne saurais dire si c'est à cause du taux élevé d'assurance, mais aucun cargo n'y est allé durant l'hiver.

M. HORNER: L'idée, quand on l'a construit, était qu'il fonctionnerait l'hiver?

M. McCONNELL: Oui.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, il est près de 11 heures. Le moment semble indiqué pour suspendre la séance et la reprendre à 2h.½ cet après-midi. Nous nous réunirons ici même.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le vendredi 23 juin 1961

Le PRÉSIDENT: Messieurs, la séance est ouverte.

A la levée de la séance ce matin, nous finissions le paragraphe sur les permis et les cautions.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une brève question à poser au sujet de l'élévateur construit à Baie-Comeau. Qui l'a construit?

M. MCCONNELL: Cargill Grain.

M. HORNER (*Acadia*): L'élévateur est-il américain ou canadien?

M. MCCONNELL: C'est une propriété américaine. Le gouvernement a pour règle d'exiger que la proportion soit de 40 p. 100 américain et de 60 p. 100 canadienne pour ce qui est des céréales entreposées.

M. HORNER (*Acadia*): Quelle en est la capacité?

M. MCCONNELL: 11.8 millions.

M. HORNER (*Acadia*): Le gouvernement paie-t-il de l'entreposage pour le grain emmagasiné dans ces élévateurs?

M. MCCONNELL: Oui, s'il s'agit du grain de la Commission du blé.

M. HORNER (*Acadia*): S'agit-il du grain de la Commission du blé?

M. MCCONNELL: Oui, il y en a.

M. FORBES: Quel est notre plus grand élévateur terminus?

M. MCCONNELL: Ce serait celui-là; 11 millions de boisseaux. C'est le plus grand élévateur individuel de tête de ligne. Cependant, l'ensemble des facilités du Conseil national des ports est supérieur, 16 millions répartis en quatre unités.

M. FORBES: Qu'en est-il des installations à Fort-William?

M. MCCONNELL: Neuf millions de boisseaux.

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, avant de procéder à l'interrogatoire des témoins, j'aimerais faire remarquer que nous allons avoir terminé ici à 4 h. 45, car le timbre va se faire entendre à ce moment-là. Je me demande si nous ne pourrions nous y mettre tout de suite, afin de permettre à ces messieurs de retourner chez eux à ce moment-là.

Le PRÉSIDENT: J'allais justement parler de cela. Nous nous attendons à une mise aux voix à 4 h. et 45 minutes. J'espère donc que tous voudront bien apporter leur concours et faire en sorte que nous ayions terminé l'interrogatoire à ce moment-là. Je sais qu'eux aimeraient qu'il en soit ainsi. Aussi j'espère que tous s'efforceront d'aider afin de finir à temps.

M. MCCONNELL: Je demanderais à M. Gray de se lever. C'est notre entomologiste. Il demeure à Ottawa et il s'occupe de tous les insectes qu'on trouve dans nos élévateurs du Canada.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question à poser au sujet de Baie-Comeau. Sauf erreur, ce sont les Américains qui ont construit l'élévateur. En ont-ils choisi l'emplacement?

M. MCCONNELL: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Selon toute apparence, le succès n'a pas été grand pour ce qui est des expéditions d'hiver.

M. MCCONNELL: Il n'y a pas eu d'expéditions d'hiver. C'est simplement que la compagnie n'a pu obtenir une charte pour les mois d'hiver. Je ne saurais

dire si c'est, oui ou non, à cause du taux des assurances. Vous pourrez le demander à la Commission du blé.

M. BOULANGER: J'aimerais poser une question sur le permis et l'entreposage à Montréal, dans l'Est du Canada. Qui a la responsabilité de la qualité des céréales entreposées à Montréal. Est-ce la Commission des grains ou la Commission du blé?

M. MCCONNELL: Vous voulez dire du maintien de la qualité? C'est la direction de l'élévateur terminus qui en est chargée.

M. BOULANGER: Qui est-ce?

M. MCCONNELL: La personne qui dirige l'élévateur. Pour notre part, nous faisons l'inspection juste avant l'exportation du grain.

M. BOULANGER: Ce que j'aimerais savoir, c'est pourquoi l'automne dernier on ne pouvait trouver de céréales de provende dans ces élévateurs terminus de l'Est. Tout le grain entreposé était de qualité d'exportation.

M. MCCONNELL: Nous avons prévu la chose. Le permis est délivré à l'élévateur pour un nombre de boisseaux donné et proportionnel à la capacité de l'élévateur. Voici comment cela marche. La Commission des ports dispose à Montréal d'espace pour 16 millions de boisseaux, nous délivrons un permis pour 12 millions. Ce chiffre varie certains mois. L'élévateur est libre de faire ce qu'il veut de l'espace non visé par le permis. Autrement dit, aux termes de notre permis, nous dégageons l'intéressé de l'obligation de mettre la totalité de l'espace à la disposition de notre Commission. De cette façon, il y a place pour les grains de provende destinés à la consommation intérieure et pour le blé destiné aux minoteries ou pour toute autre chose de même nature.

M. BOULANGER: Mais vu que les propriétaires d'élévateurs sont rémunérés pour entreposer des grains d'exportation, ne croyez-vous pas qu'ils peuvent être plus intéressés à entreposer les céréales d'exportation que les céréales de provende?

M. MCCONNELL: Probablement.

M. BOULANGER: C'est ce qui s'est produit l'an passé dans l'Est. Il n'y avait pas de grain. Et c'est la même chose cet automne. Savez-vous ce qui arrive? Il y a importation de maïs en provenance des États-Unis. Il y a une différence de $12 pour le blé et, une fois défalquée la subvention au transport de $5, le prix est de $7 inférieur à celui du blé n° 4. Ainsi pendant que les élévateurs de l'Ouest sont remplis à craquer, nous allons acheter le maïs aux États-Unis. Cinquante millions de boisseaux de maïs ont été écoulés sur le marché de Montréal cette année.

M. MCCONNELL: Les élévateurs de l'Ouest ne sont pas remplis de blé nos 4, 5 et 6. La Commission du blé, je pense, vous dira qu'il y a pénurie dans ces catégories.

M. BOULANGER: En ce cas, pourquoi ne pas vendre une catégorie supérieure à un prix plus bas, afin de concurrencer le maïs et nous donner du blé en plus grande abondance?

M. MCCONNELL: Je regrette encore une fois d'insister, mais il s'agit là d'une question qui ne relève pas de la Commission des grains du Canada. Cette Commission ne vend pas le grain ni ne voit à son déplacement.

M. BOULANGER: Je ne savais au juste si la question relevait de vous ou de la Commission du blé. Peut-être pourrais-je poser la question à la Commission du blé?

M. NASSERDEN: Savez-vous s'il y a eu passage de céréales américaines dans certains des élévateurs canadiens?

M. MCCONNELL: Il y en a eu en effet.

M. NASSERDEN: Beaucoup?

M. MCCONNELL: Non. L'an passé le total a été de 33 millions de boisseaux.

M. NASSERDEN: Les céréales américaines qui passent ici sont-elles soumises aux mêmes droits que les céréales canadiennes qui passent aux États-Unis?

M. HORNER (*Acadia*): Comment arrivez-vous à ce chiffre de 33 millions quand dans un paragraphe antérieur on parlait de 10 millions de boisseaux de céréales—de l'Est.

M. MCCONNELL: Vous parlez sans doute maintenant du rapport. M. Boulanger demandait les chiffres de l'an dernier. Dans le rapport, il s'agit de l'année 1959-1960. La différence de chiffres provient de la question de M. Boulanger, qui demandait le chiffre de l'an dernier. J'ai dit que c'était 33 millions.

M. BAXTER: C'était 36 millions en tout. Trente-trois millions, c'est le chiffre pour l'exportation.

M. HORNER (*Acadia*): Comment concilier cela avec les 10 millions qui figurent à la page 8 du rapport, que nous avons déjà vu.

M. BAXTER: Il s'agit là de blé pour la consommation nationale.

M. FORBES: M. Nasserden a demandé combien de céréales américaines se trouvaient entreposées dans les élévateurs du Canada. Quel est l'inverse? Quelle quantité de céréales canadiennes se trouve entreposée dans les élévateurs terminus américains et le prix de l'entreposage est-il le même qu'au Canada?

M. MCCONNELL: Très peu.

M. BAXTER: Le 14 juin, il n'y avait que 392,000 boisseaux de seigle canadien. C'était là tout le grain canadien entreposé à ce titre dans les élévateurs américains. On en trouvait certaines quantités à Buffalo, mais il s'agissait de grain en douane et qui fut immédiatement expédié aux minoteries. A ce point, il était complètement hors du circuit commercial.

M. FORBES: Mais normalement, nous faisons l'entreposage et nous n'avons qu'une quantité négligeable dans les élévateurs américains.

M. MCCONNELL: C'est vrai. Seulement depuis la fin des années 40.

M. MUIR (*Lisgar*): Pourquoi l'entreposer? Pourquoi nous inquiéter de la situation du blé américain?

M. MCCONNELL: Après tout, il s'agit d'une entreprise coopérative. La Voie maritime n'a pas été construite seulement pour le Canada, mais pour les États-Unis aussi. Nous avons cru que la chose favorisait le commerce des grains au Canada, tant que les céréales de l'Ouest n'en souffraient pas, tant au point de vue du traitement que des quantités déplacées. Il y a aussi des profits pour les compagnies canadiennes qui manutentionnent ce grain. Il est plus avantageux pour nous d'utiliser à plein les installations canadiennes que de se lancer dans la construction d'entrepôts américains. C'est cela, à mon avis, qui a amené le gouvernement à répartir l'usage des nouvelles constructions entre Canadiens et Américains dans les proportions de 60 et 40 p. 100 respectivement.

M. MUIR (*Lisgar*): Je vois.

M. MCCONNELL: Jamais, M. Muir, le mouvement des céréales canadiennes n'en a souffert. Nous bénéficions d'un délai de deux semaines après l'ouverture officielle, avant l'arrivée du grain américain. Ainsi la Commission du blé, ou tout autre client, a amplement le temps d'installer les stocks dont elle a besoin. En outre, il est interdit d'entrer du grain américain pour l'entreposage d'hiver après le 31 octobre.

M. MUIR (*Lisgar*): Y a-t-il des céréales américaines en entrepôt.

M. MCCONNELL: Pas plus que la proportion prévue de 40 p. 100 contre 60 p. 100. C'est, je crois, une formule de coopération assez juste.

M. MACLEOD:

Commissaires adjoints

Par ses quatre commissaires adjoints, la Commission a surveillé de près l'activité des élévateurs ruraux autorisés de la Division de l'Ouest. Au cours de l'année 1960, les commissaires adjoints ont fait l'inspection de 683 élévateurs au Manitoba, 1,098 dans le nord de la Saskatchewan, 981 dans le sud de la Saskatchewan et 1,437 en Alberta, soit un total de 4,199. Cette inspection comprend la vérification des bascules de pesage, des tamis, des compteurs d'humidité et d'autres articles de l'équipement, des déductions pour diminution de volume et les prélèvements en vertu de la Loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies, ainsi que l'affichage des règlements de la Commission qui s'appliquent aux élévateurs ruraux.

Les plaintes en provenance d'élévateurs ruraux se sont élevées à 11, comparativement à 19 l'année précédente.

Voici comment furent réglées ces plaintes:

	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Total
Non fondées	—	—	1	1
Réglées	—	2	5	7
Retirées	1	2	—	3
Totaux	1	4	6	11

Les commissaires adjoints ont reçu quantité de demandes de renseignements touchant l'activité des élévateurs ruraux et ils y ont répondu. Ils ont aussi abordé la question des excédents avec les agents d'élévateurs intéressés.

M. RAPP: Monsieur le président, ma question, je crois, porte sur ce paragraphe. Il s'agit des tamis. Il y a là apparemment un problème pour les producteurs de graines de colza. L'an passé, la récolte a été très bonne, mais les graines étaient petites, c'était une excellente récolte mais avec des petites graines, si bien qu'avec les tamis en usage la proportion des déchets serait de 20 à 25 p. 100. Ayant reçu de nombreuses plaintes, je me suis adressé à M. Milner et j'ai reçu de lui une lettre où il me disait qu'il étudiait la question.

A mon avis, il faut régler cette question des tamis. Quand ceux-ci, il y a plusieurs années furent mis en usage, nous produisions la variété argentine, dont la graine est beaucoup plus grosse que celle de la variété polonaise. C'est pourquoi, la Commission des grains doit se résoudre à étudier la question et à décider quels tamis utiliser.

M. P. FRASER (*Adjoint de l'Inspecteur en chef des grains*): Actuellement nous nous servons de trois genres de tamis.

M. RAPP: Je sais que les tamis dont nous nous servons portent un numéro.

M. FRASER: Le premier, le tamis primaire, est un tamis de fil de fer à maille de 4 sur 20 par pouce. Le second est à maille de 6 sur 21 par pouce et le troisième, de 4 sur 22 par pouce. Jusqu'ici ce choix de tamis pour l'épuration a été judicieux au point de permettre au commerce de les adopter dans ses installations.

M. RAPP: Je crois que le tamis de 4 sur 22 sert à la sélection des graines brisées et des petites graines. Toutefois, pour la catégorie de graine de colza que l'on produit aujourd'hui, la catégorie polonaise, ce tamis ne donne pas satisfaction. Vous allez recevoir des plaintes des anciens, tout comme ce fut le cas en Saskatchewan, car la production de la graine de colza va se répandre et la graine de colza de type polonais est différente. Je demande donc avec instance à la Commission d'examiner ces tamis et de remédier à la situation afin de mettre fin aux plaintes. Naturellement quand vous utilisez un tamis pour vérifier s'il s'agit de n° 1 et que 35 p. 100 passe à travers, c'est presque ridicule.

M. FRASER: C'est une question que ne cesse d'étudier et d'examiner la Commission. C'est pour nous une ambition constante d'avoir dans nos opérations d'inspection des tamis comme il s'en trouve dans le commerce. A dire vrai, je n'hésite pas à nous faire un compliment, car dans notre choix de tamis nous avons jusqu'ici donné l'exemple à l'industrie.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question à poser sur un sujet un peu différent. Je constate qu'il y a eu des plaintes. Je me demande si vous pourriez dire au comité de quelle nature elles étaient, et contre qui elles s'adressaient, la compagnie exploitant l'élévateur, les agents d'élévateur ou l'agriculteur lui-même.

M. MCCONNELL: Je dirai que neuf fois sur dix, la plainte venait d'un cultivateur qui avait expédié un wagon d'orge de brasserie, wagon refusé par les brasseurs à cause des graines brisées ou décortiquées.

M. ROGERS: Qui fait l'inspection? Qui est chargé d'examiner cette orge de brasserie? Est-ce le brasseur?

M. MCCONNELL: Non. L'échantillon vient du cultivateur et, s'il est accepté, la Commission du blé donne la permission au cultivateur de charger un wagon d'orge de brasserie, qu'il dirige vers un certain endroit. Mais s'il n'est pas accepté—nous avons baissé nos exigences de 5 à 4 p. 100 l'an dernier—s'il est refusé, le wagon devient alors de l'orge de provende. C'est comme cela que les choses se passent.

M. ROGERS: Pouvez-vous faire quelque chose pour améliorer la situation?

M. MCCONNELL: A dire vrai, nous n'avons pas réglé le problème. Nous admettons avoir essayé l'an passé, mais le pourcentage n'est pas la solution pour l'orge de brasserie. Nous n'avons pas eu de difficulté en Alberta à ce sujet auparavant. M. Gordon Harold, qui est ici, pourrait vous le dire. Cette année par contre il y a autant de difficultés sur la côte ouest qu'à la Tête des lacs.

M. ROGERS: Il apparaît à tous que les brasseurs sont stricts quand l'approvisionnement est abondant; plus raisonnables, quand il ne l'est pas.

M. MCCONNELL: Actuellement le marché farovise l'acheteur. S'il a à sa disposition un meilleur grain, je ne vois pas ce qu'il y aurait à faire. Chose certaine, c'est plus satisfaisant.

M. SOUTHAM: L'an dernier, le comité a discuté la question de l'inspection et du classement des grains; il a parlé des appareils d'essai et des compteurs. On s'est plaint à nous que les compteurs en usage n'étaient pas uniformes et que souvent ils se brisaient et causaient des interruptions. Nous avons suggéré de mettre de l'uniformité et d'installer un endroit de réparation.

M. I. HLYNKA (*Adjoint du chimiste en chef au laboratoire de la Commission canadienne des grains*): Nous avons vérifié la précision de ces instruments partout dans le pays. Il y en avait quelque 4,500. Le travail s'est fait surtout par l'entremise des commissaires adjoints, en particulier au Manitoba et en Saskatchewan. En outre, nous avons tenu sous constante surveillance les compteurs installés à nos points d'inspection. A ces endroits, les compagnies, qui ont là leur bureau principal, firent la vérification de leurs instruments sur le nôtre et, par la suite, vérifièrent les compteurs des élévateurs ruraux sur leurs compteurs. On peut être assuré de leur précision. Neuf sur dix des compteurs utilisés dans les élévateurs ruraux étaient précis, la marge d'erreur n'étant que de 3 p. 100.

M. SOUTHAM: Je présume, en ce cas, que vous ne recevez que très peu de plaintes à cet égard et à l'égard du service.

M. HLYNKA: Très peu. A nos points d'inspection, le service se fait chaque semaine ou toutes les deux semaines. Nos compteurs sont sans cesse sous surveillance.

M. SOUTHAM: Merci.

M. MCCONNELL: Je puis ajouter que c'est le présent comité qui avait émis l'idée de vérifier ces instruments et c'est de cette façon que nous avons donné suite à la proposition.

M. MUIR (*Lisgar*): Pour revenir à la question de M. Rapp au sujet de la graine de colza, je dirai que si 30 p. 100 de la graine passe dans le tamis, c'est un peu trop. C'est que la graine de colza produite est plus petite que la graine d'Argentine. Je devrais prévenir M. Fraser que M. Rapp ne le laissera pas tranquille tant qu'il n'aura pas obtenu satisfaction.

M. MCCONNELL: A mon avis, en utilisant un tamis qui bloquerait tout, ces gens se trouveraient à exporter une graine de colza de moindre qualité. Je crois que la grosseur de la graine est un problème d'ordre saisonnier.

M. MUIR (*Lisgar*): Pourriez-vous, dès le début de la campagne, indiquer les résultats que donnent les tamis afin d'avoir des informations de première main.

M. MCCONNELL: Nous acceptons cette suggestion.

M. MUIR (*Lisgar*): M. Rapp s'en réjouira sans doute.

M. FRASER: Nous avons examiné 1,400 échantillons l'an passé.

M. RAPP: Les tamis sont les mêmes depuis dix ans. Au début, il s'agissait de la graine de colza d'Argentine, car c'est la première que nous avons produite. Elle est beaucoup plus grosse. Il reste que les petites graines que laisse passer le tamis sont des graines de bonne qualité; elles ne sont que plus petites.

M. FRASER: En 1958, à la demande de M. Rapp, nous avons mis en usage un tamis à maille de six sur 21 par pouce.

M. FORBES: J'ai seulement quelques mots à ajouter à ce qu'a dit M. Rogers au sujet de l'orge de brasserie. Il y a quelques années, alors que nous avons des étés humides à Dauphin, on acceptait beaucoup de notre orge. Aujourd'hui les brasseurs recherchent de l'orge faible en protéine, donc de l'orge de régions humides. Ils se montrent difficiles maintenant.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce que la plupart des compagnies s'entendent avec l'agent pour faire prélever un échantillon et ensuite vont prétendre que l'échantillon ne reflète pas la condition de la wagonnée?

M. MCCONNELL: L'échantillon de la wagonnée ne saurait être contesté, mais, si le cultivateur n'est pas satisfait, l'agent doit conserver un échantillon de l'orge au moment de sa livraison à l'élévateur et un échantillon au moment de son chargement dans le wagon.

Si le cultivateur n'est pas content et demande une vérification de son wagon, il envoie sa clé et le wagon est amené et examiné. Parfois la classification est maintenue, mais on ne saurait forcer le brasseur à acheter l'orge.

M. HORNER (*Acadia*): Pourquoi pas, s'il l'a acceptée en premier lieu et si la wagonnée correspond à l'échantillon?

M. MCCONNELL: Règle générale, pareils wagons ne sont pas refusés. Mais plus le grain est manutentionné, plus il y aura de graines décortiquées ou brisées. La proportion est de ½ à 1 p. 100 par opération.

M. HORNER (*Acadia*): Quelle est la cause la plus commune du refus de prendre un wagon d'orge de brasserie?

M. MCCONNELL: L'échantillon au débarquement n'est pas à la hauteur de l'échantillon pris en premier lieu. Je dois le dire à la décharge de la compagnie. Il y a deux marchés pour le grain de brasserie. Il s'achète de l'orge de provende pour les brasseries. Il sert pour le marché de moindre qualité et j'imagine que les brasseurs pour alimenter ce marché recourent à l'orge de provende de qualité moindre. Il reste cependant que la demande la plus forte porte sur l'orge de brasserie 3 C.W. de haute qualité.

Poursuites

Une amende de $100 a été perçue d'un détenteur de permis pour dérogation aux instructions données par la Commission.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il des questions sur ce paragraphe?

M. HORNER (*Acadia*): Quelle était la cause de l'amende indiquée ici?

M. MCCONNELL: Le montant était de $100 et il s'agissait, si je ne m'abuse d'un ordre de la Commission, n'est-ce pas? Du grain avait été enlevé d'un entrepôt et aucun autre grain ne devait y être mis en remplacement. Une compagnie toutefois a fait erreur et elle a remis dans l'entrepôt de 5,000 à 7,000 boisseaux. C'est pourquoi elle a payé cette amende; la Commission voulait que tout soit expédié. Ce serait aller là-contre que de permettre de remettre du grain dans l'entrepôt.

M. HORNER (*Acadia*): Qui a perçu les $100?

M. MCCONNELL: Le Receveur général du Canada.

M. ROGERS: Les compagnies d'élévateurs sont-elles portées à conserver leur grain dans des entrepôts extérieurs?

M. MCCONNELL: Elles ne peuvent faire autrement. A moins que la Commission du blé donne l'ordre de sortir le grain et fournisse les wagons en vertu d'une ordonnance particulière, elles ne peuvent le déplacer.

Déficits ou excédents de poids aux élévateurs ruraux

Les compagnies d'élévateurs ruraux ont réussi à effectuer le pesage de contrôle des stocks à 2,101 élévateurs. C'est 300 de plus qu'au cours de l'année 1958-1959. Une revue de ces vérifications n'apporte guère de changement dans la répartition des déficits et des excédents de poids par rapport à l'année précédente. La récapitulation qui suit le démontre bien:

Élévateurs faisant rapport	*1959-1960*	*1958-1959*
Déficits	585	534
Ni déficits ni excédents	4	6
Excédents de moins de .25 p. 100	980	846
Excédents de .25 à .50 p. 100	413	316
Excédents de plus de .50 p. 100	119	99
Total des élévateurs vérifiés	2,101	1,801

La Commission a convoqué 109 agents d'élévateurs ruraux à des audiences tenues à Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary et Edmonton, au sujet des excédents anormalement élevés. A ces audiences, les membres de la Commission ont interrogé les agents et examiné les registres concernant leurs opérations en présence des dirigeants des compagnies en cause.

M. MCCONNELL: Tout cela, c'est une vieille histoire. Si vous vous rappelez, je vous ai dit l'an passé que les contrôles de pesage aux élévateurs accomplis par les différents compagnies s'étaient élevés en 1957 à 1,649; en 1958 à 1,542; en 1959, à 1,801, et, en 1960, ils atteignent 2,101.

Je vous ai aussi dit l'an passé que cette situation des excédents ne laisserait de nous inquiéter tant que nous ne réussirions pas à avoir plus de contrôles de pesage. Je crois que la chose a été assez bien prouvée. Vous comprenez d'abord que les élévateurs sont visés par un permis et que les agents sont liés par une garantie financière. Le pourcentage au cours des ans a été, messieurs, de .05, .09 et .08. On pourrait difficilement être plus précis dans le pesage

du grain. Si nous nous en tenons à ce palier et que nous réussissions à contrôler 4,000 élévateurs chaque année, nous aurions peu à appréhender. Faute pour les compagnies d'avoir pu vérifier les élévateurs, nous comptons parmi les 2,100 élévateurs contrôlés, certains dont la dernière vérification ne remontait qu'à moins de trois ans. C'est-à-dire que le grain n'a pas été pesé là depuis trois ans ou moins. Nous trouvons aussi parmi ces élévateurs un certain groupe qui n'avait pas eu de contrôle depuis cinq ou six ans et enfin un petit groupe dont la vérification remontait à six et même à dix, onze ou douze ans.

Si on examine sous cet angle, les 2,100 élévateurs vérifiés on constate que le premier groupe, soit 1,100 élévateurs, obtient un pourcentage de 0.14, et c'est à peu près le plus près qu'on peut aller dans le pesage du grain. Ajoutons que les inspecteurs ont fait un excellent travail aux élévateurs ruraux, considérant le peu d'aide dont ils ont bénéficié. Dans le groupe vérifié, il y a de quatre à six ans, on trouvait 1,172 élévateurs, et le pourcentage a été de .145, ce qui est encore excellent. Il suffirait d'un peu d'amélioration pour obtenir .05 et .08, soit 54 livres par 1,000 boisseaux, ce qui serait très bon. Dans les quleque 400 élévateurs dont la dernière vérification datait de 6 à 12 ans, le pourcentage augmentait à .206.

Peut-être vous souvenez-vous que l'an passé je vous parlais de l'incertitude dans laquelle se trouvait l'agent en achetant du grain. Il n'est pas sûr de sa position dans l'entreprise. Son surintendant insiste pour qu'il évite les déficits et le résultat, le voilà, au bout de six à dix ans. La chose nous ennuie mais il reste que les agents sont des citoyens de première classe. Ils tentent de faire de leur mieux dans des conditions pénibles. Je demande au commissaire Svoboda de vous en parler. Il a passé deux semaines avec le commissaire Loptson à interroger 110 agents.

M. SVOBODA: Je n'ai guère à ajouter à ce que M. McConnell a dit. Pour ce qui est des instructions données aux agents sur la façon de collaborer avec les cultivateurs, je dirai que depuis deux ans, j'ai fait l'inspection de quelque 1,600 élévateurs. Les agents sont des citoyens sérieux et respectés. Ils sont pris d'un côté par la compagnie et de l'autre par ce surcroît d'excédents. Ils tâchent de se maintenir dans le juste milieu et de faire du bon travail. Je ne veux pas condamner leurs efforts car ils essaient de faire le mieux qu'ils peuvent.

Les compagnies elles-mêmes nous accordent le meilleur des concours. Elles font des efforts spéciaux depuis deux ans surtout pour former leurs agents et leur aider dans les difficultés. J'ai aussi constaté autre chose au cours de ma dernière tournée d'inspection: les difficultés causées par la grande quantité de blé humide dont les agents ont dû s'occuper l'an passé J'ai ajouté que certains agents étaient nouveaux à cette tâche. En 1959, il y avait tout un groupe de nouveaux agents et ceux-ci ont éprouvé des difficultés. Les excédents anormaux étaient surtout dus au problème grave créé par la récolte humide de 1959. Voilà tout ce que j'avais à dire, messieurs, et je vous remercie beaucoup.

M. HORNER (*Acadia*): Comment se fait-il que des élévateurs passent quatre, cinq et six ans sans vérification, puisque vous faites l'inspection de quelque 1,600 élévateurs chaque année, 2,100 cette année, et qu'il n'y a, en tout, que 5,300 élévateurs dans l'Ouest du Canada?

M. MCCONNELL: On ne peut qu'en contrôler une partie chaque année. Nous aimerions bien chaque année faire une vérification à chacun. A certains, le contrôle du pesage se fait chaque année, à d'autres à tous les deux ans et il y en a qui ne sont pas revérifiés avant six, huit ou douze ans. Cela regarde les compagnies.

M. HORNER (*Acadia*): J'avais l'impression que les élévateurs devaient être contrôlés pour le poids à tous les deux ans et que cette responsabilité incombait aux compagnies.

M. MCCONNELL: Où avez-vous lu cela?

M. BAXTER: Il parle des élévateurs terminus.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne sais où j'ai pris cela.

M. MCCONNELL: Il est question ici des élévateurs ruraux.

M. HORNER (*Acadia*): La règle ne s'applique donc pas aux élévateurs ruraux?

M. MCCONNELL: Non, je reviendrai là-dessus plus tard. Il y a des intervalles fixés pour le contrôle du pesage aux élévateurs terminus. Ici, nous parlons des élévateurs ruraux. Nous insistons auprès des compagnies pour qu'elles procèdent à ces vérifications et elles le font quand l'avoine et l'orge deviennent insuffisantes. Elles font le contrôle des stocks d'avoine et d'orge, mais le blé, lui, est d'habitude entreposé dans les annexes. Sans doute le chiffre final de boisseaux paraît impressionnant, c'est-à-dire le chiffre qui figure dans le rapport de la Commission du blé, mais si vous rapprochez ce chiffre de la quantité totale de blé que la Commission reçoit, vous constater qu'il ne représente que ½ p. 100. Ce n'est pas beaucoup.

M. THOMAS: Monsieur le président, en mélangeant les déficits et les excédents, tient-on compte d'habitude du contenu en eau du grain?

M. MCCONNELL: La tolérance allouée aux élévateurs ruraux en tout temps est de ⅜ p. 100, et de ½ p. 100 s'il s'agit de grain humide. C'est dire qu'en se fondant sur cela, l'agent peut accumuler des boisseaux. C'est une sauvegarde pour le cultivateur puisque la balance indiquera le juste poids.

L'ancienne commission avait constaté que la tolérance de ½ p. 100 était trop grande et, l'année suivante la réduisit à ¼ p. 100, ce qui se révéla trop peu. Trop d'agents accusaient des déficits. A ce rythme aucune compagnie ne saurait tenir longtemps. C'est pourquoi depuis cinq ou six ans, depuis que je fais partie de la Commission, la tolérance a été de ⅜ p. 100. C'est une garantie que l'agent accordera une bonne mesure à l'agriculteur et qu'il ne tripotera pas le levier de la balance. Si l'on tient compte des diverses déductions pour diminution de volume, on peut dire que la moyenne s'établit à 1½ p. 100 pour le lin et à 1¼ p. 100 pour l'avoine et l'orge.

Le PRÉSIDENT: Nous passons maintenant aux règlements.

M. MACLEOD:

Règlements

Les modifications suivantes ont été apportées aux règlements par La commission, à compter du 1er août 1960:

Règlemnet nº 5: Les articles figurant sous la rubrique «rejeté» et «échantillon» ont été revisés en vue d'améliorer les désignations des catégories de certaines céréales de l'Ouest de qualités inférieures.

Règlement nº 10: Ce règlement devient applicable aux élévateurs autorisés dans tous les ports du Saint-Laurent, alors qu'il n'était applicable qu'à ceux de Montréal.

Règlement nº 18: L'article 9 est abrogé.

M. MCCONNELL: La Commission a pris toutes ces décisions, parfois après avoir consulté les compagnies, en vue de réduire le nombre des catégories de sorte qu'on puisse tirer meilleur parti de l'espace d'entreposage. L'article 9 du règlement 18, portant sur les garanties relatives aux déficits, était de toute façon désuet et on l'a supprimé. Voilà toutes les explications qui s'imposent.

M. MACLEOD:

Comités d'étalonnage des grains

Un sous-comité du Comité d'étalonnage des grains de l'Ouest s'est réuni à Winnipeg, le 21 juin 1960, en vue d'étudier les problèmes relatifs à la classification de l'orge; il a adopté une résolution demandant que plusieurs modifications soient apportées aux méthodes de classification, à compter du 1er août 1960, y compris la suppression de la catégorie commerciale de l'orge six-rangs de l'Ouest canadien, nº 4.

La Commission a institué des comités d'étalonnage des céréales de l'Ouest et de l'Est pour la campagne agricole 1960-1961, en conformité de l'article 25 de la loi sur les grains du Canada. On trouvera en appendice A la liste des membres de ces comités.

Le Comité de l'Ouest a tenu une réunion à Winnipeg le 20 octobre 1960. Les membres ont pris connaissance de nombreux rapports relatifs à la qualité des récoltes de la campagne 1960 et à d'autres questions se rattachant au classement des céréales; ils ont également choisi et arrêté les échantillons—types et les échantillons—types d'exportation à l'égard des diverses catégories des céréales de l'Ouest.

Le comité de l'Est s'est réuni à Toronto le 17 août 1960, et à Montréal le 26 octobre 1960; il a déterminé les échantillons-types pour les catégories de céréales produites dans l'Est du Canada.

Les deux groupes ont permis qu'on continue à utiliser les échantillons-types déjà existants quand on n'avait pas d'échantillons convenables récents pour les catégories établies.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser là-dessus?

(*Assentiment*)

M. MACLEOD:

Inspection des grains

Les récoltes de grains de l'Ouest du Canada, en 1960, ont donné, de façon générale, des rendements supérieurs en quantité comme en qualité. Au printemps, l'humidité a varié de suffisante à excessive; dans bien des régions, les semailles ont été retardées en raison de l'humidité du sol, et certaines récoltes de 1959 qui sont demeurées sur les champs durant tout l'hiver n'ont pas été battues avant le mois de mai.

Les cultures connurent un bon départ, grâce à un printemps humide; on s'attendait à des récoltes exceptionnelles, mais, par suite d'une sécheresse subséquente prolongée, le rendement moyen en céréales s'est établi juste un peu au-dessus de la normale.

Par suite de la sécheresse et de la chaleur, on a récolté des céréales légères dans la partie mérédionale des trois provinces des Prairies, ce qui a causé évidemment un certain abaissement des qualités; certaines cultures qui s'étaient faites tard, en raison du printemps humide, ont été endommagées par les gels d'automne, surtout dans la région de la rivière-de-la-Paix; par contre, le temps exceptionnellement sec et doux de la période de la moisson a produit des qualités supérieures, en moyenne, à celles des dernières années. Dans de nombreuses régions, les grains éclatés par suite de la faible teneur en humidité ont joué un rôle important dans le classement.

On a estimé qu'environ 95 p. 100 du blé rouge du printemps de 1960, au Manitoba et en Saskatchewan, et environ 70 p. 100, en Alberta, pouvaient entrer dans la catégorie du blé manitobain du Nord nº 3 ou dans une catégorie plus élevée. De même, le blé ambré durum était généralement de la catégorie du blé canadien de l'Ouest nº 3 ou d'une qualité supérieure; c'est surtout à cause des points noirs et des taches

que les blés durum n'ont pas été classés, de façon générale, comme des blés canadiens de l'Ouest n° 1. Les grains minces, provenant des régions plus sèches du Sud, étaient nombreux dans les petites quantités de blé de qualité inférieure qui ont été récoltées.

Dans les régions plus sèches du Sud, une bonne partie des grains d'orge étaient minces; le gel a endommagé une partie de ces céréales dans la région de la rivière-de-la-Paix, mais une forte proportion de la récolte d'orge a pu être classée comme orge de brasserie, de la catégorie Canada Ouest n° 3 ou d'une qualité supérieure.

Les récoltes d'avoine de 1960, de façon générale, ont donné un bon poids par boisseau à l'épreuve et, grâce à l'automne magnifique, on a obtenu de grandes quantités d'avoine de meunerie de qualité supérieure. La qualité du seigle a été bonne en moyenne; la qualité Canada Ouest n° 2 a été de loin la plus abondante.

La graine de lin a été en général de la qualité Canada Ouest n° 1, sauf dans le cas de certaines graines légères provenant des régions plus sèches. On a estimé que la récolte de graine de colza a été trois fois supérieure à celle de 1959; cette production a été stimulée parce que les pays d'outre-mer avaient accru leurs demandes de cette graine oléagineuse; la sécheresse dans certaines régions mérédionales et le gel dans l'Alberta septentrionale ont causé certains dommages, mais la plus grande partie de cette récolte s'est classée dans la meilleure catégorie de graine de colza du Canada. L'activité qui s'est manifestée sur les marchés d'outre-mer a entraîné un mouvement exceptionnel de graine de colza à l'automne; on calcule qu'environ 75 p. 100 de la récolte avaient été livrés par les cultivateurs avant la mi-novembre.

La production de graine de moutarde indigène a augmenté sensiblement dans le Sud de l'Alberta en 1960; la plupart des récoltes ont été de la qualité Canada Ouest n° 1, le type oriental l'emportant.

Dans la région de Lethbridge, on avait ensemencé environ 7,400 acres de carthame et plus de 1,000 acres de pois-fèves. Dans les deux cas, on a obtenu des récoltes de haute qualité; la couleur des fèves était exceptionnellement bonne et la moyenne des dommages très faible.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser?

M. MUIR (*Lisgar*): Vous avez parlé de graine de carthame; s'agit-il de graine de tournesol?

M. MCCONNELL: Non. On fait cette culture dans le Sud de l'Alberta.

M. HORNER (*Acadia*): On en cultive aussi en Saskatchewan.

M. MUIR (*Lisgar*): Ainsi donc, vous ne parlez pas de la graine de tournesol?

M. MCCONNELL: Non, il s'agit du carthame.

M. FRASER: On a commencé tout récemment à cultiver le carthame en Alberta. C'est une graine qui ne ressemble pas du tout à la graine de tournesol. La culture s'en répand et l'on a aménagé à Lethbridge une usine d'écrasement. L'Alberta encourage la production depuis qu'on en a entrepris la culture. Nous avons établi des catégories C.O.-1 et C.O.-2, mais la récolte n'est pas de ces qualités.

M. DOUCETT: Pourquoi cultive-t-on cette graine?

M. FRASER: Pour l'huile comestible.

M. HORNER (*Acadia*): L'huile ne sert-elle pas à la fabrication de peinture blanche? Elle ne se décolore pas.

M. FRASER: L'industrie en fait un usage limité, mais j'ignore quel est cet usage.

M. HORNER (*Acadia*): Je me suis laissé dire que la graine de carthame est blanche, de même que l'huile qu'on en extrait. On en fait une peinture de qualité supérieure, puisqu'elle ne jaunira pas avec le temps. Voilà ce qu'on m'a raconté.

M. FRASER: Je ne saurais nier ni confirmer.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous occupez-vous de l'inspection de la graine de tournesol au Manitoba?

M. FRASER: Il n'y a eu pour ainsi dire aucune inspection de la graine de tournesol au Manitoba ces dernières années. Cela regarde le producteur et le consommateur.

M. MCCONNELL: Cette graine est presque toute traitée à Altona.

M. SOUTHAM: On a apporté l'autre jour une modification à la loi sur les chemins de fer en ce qui concerne la graine de moutarde. Je me demande si la culture de la graine de moutarde se répand dans l'Ouest canadien?

M. BAXTER: En 1960, on avait ensemencé 156,000 acres de moutarde dans l'Ouest canadien, dont on a tiré une production globale de 74.7 millions de livres.

M. MCCONNELL: Ce n'est pas beaucoup.

Laboratoire de recherches

Le laboratoire a fourni des renseignements sur la qualité des grains de l'Ouest de 1960 et sur les grains vendus durant la campagne agricole 1959-1960, pour qu'ils soient communiqués à la réunion qu'a tenue, en octobre, le comité d'étalonnage des grains de l'Ouest, et pour qu'ils soient reproduits ensuite sur des cartes et dans des bulletins. Les bulletins trimestriels sur la qualité des chargements de blé rouge du printemps et de blé ambré durum ont continué de paraître; on a commencé, au début de la campagne agricole 1960-1961, à publier ces bulletins avec le texte et les rubriques de tableaux en français, en allemand et en espagnol, en plus de l'anglais.

Parmi les nombreux services fournis à la Direction de l'inspection, l'aide accordée à l'égard du contrôle du séchage des grains a été particulièrement importante cette année; la simplification plus poussée des méthodes d'essai et autres a amélioré le contrôle dans des circonstances difficiles causées par la forte teneur initiale en humidité. Le laboratoire a continué à collaborer avec la Commission canadienne du blé, les délégués commerciaux et tous ceux qui s'occupent de la vente de nos grains. On a entrepris l'étude de nouvelles variétés, comme d'habitude, en collaboration avec le ministère de l'Agriculture. Des programmes de recherches fondamentales et appliquées exécutés au cours de l'année ont fait l'objet de treize communications publiées ou d'articles dans des revues scientifiques. On a encore de la difficulté à recruter des spécialistes pour remplir les postes vacants dans les sections de recherches.

Le directeur du laboratoire a accompagné le commissaire en chef au cours d'une mission au Japon et à Hong-kong, pour ensuite visiter l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Plus tôt, au cours de l'année, il a participé à des conférences sur les céréales en Autriche, en Norvège et dans les Pays-Bas, en plus d'assister à des réunions spéciales en Suisse. M. G. N. Irvine a représenté la Commission à l'exposition de la Fondation des boulangers des Pays-Bas, à Amsterdam; il a également visité l'Allemagne et le Royaume-Uni. On a profité de ces tournées pour faire d'autres études sur les marchés de même que sur la manipulation et le traitements des céréales.

L'appendice F donne un compte rendu résumé des travaux entrepris par le laboratoire. On publiera des renseignements plus complets et plus détaillés dans le rapport annuel du laboratoire pour l'année 1960.

M. THOMAS: Le témoin pourrait-il nous dire pourquoi on éprouve des difficultés à recruter des spécialistes?

M. MCCONNELL: Tout ce que je puis dire, monsieur Thomas, c'est que ce laboratoire dirigé par la Commission des grains est un des meilleurs au Canada. Nous en sommes fiers. Vous avez tous fait la connaissance, je crois, de M. Anderson, chimiste en chef et directeur attitré. Vous vous souviendrez que, l'année dernière, M. Irvine a témoigné au comité. A l'heure actuelle, il est chargé de certains travaux spéciaux, pour un certain temps, pour le compte de la Commission canadienne du blé. Nous avons aujourd'hui avec nous M. Hlynka, à qui je demanderai de répondre à la question.

M. I. HLYNKA (*chimiste en chef adjoint, Commission des grains*): Je répondrai à cette question en disant qu'il y a peut-être deux raisons que je puis avancer. Premièrement, les diplômés ont été peu nombreux, je veux dire ceux qui ont obtenu un doctorat, car ce sont ceux-là que nous voulons. Deuxièmement, il y a, entre autres difficultés, le fait qu'on enseigne pas comme telle la chimie des céréales; il nous faut donc trouver des gens qui s'intéressent à ce domaine. La plupart des diplômés s'orientent vers la chimie pure ou les travaux de recherche industrielle où ils jugent que l'activité est plus directement reliée à leur formation quand ils sortent tout frais de l'université, au printemps.

M. HORNER (*Acadia*): Puisque l'équipe de chercheurs scientifiques a visité les autres pays, pourrait-on nous donner une idée des sortes de blé qu'on cultive surtout? Comment se compare notre blé, quant à la qualité, au blé produit surtout dans les Pays-Bas et dans ces pays?

M. HLYNKA: Comme toute entreprise bien conduite, nous vérifions constamment les produits de nos concurrents. Nous pouvons continuer à dire avec fierté que le blé canadien ne le cède à aucun autre pour ce qui est de la qualité. Ainsi donc, nous obtenons des échantillons de blé de divers pays. Les seuls blés qui pourraient nous faire concurrence sont des blés produits aux États-Unis et en Argentine. Dans tous les autres cas, il s'agit surtout de blés tendres qui rendent mieux, mais dont la qualité est pauvre. Cela s'applique aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, à la France, à l'Allemagne et à la plupart des pays que nous connaissons.

M. HORNER (*Acadia*): Que pensez-vous de la Russie? Je crois savoir que M. Conacher a visité la Russie il y a un an. Pourrait-on en dire autant du blé de la Russie? Je suppose qu'il a eu l'occasion de l'examiner.

M. HLYNKA: L'Union soviétique produit divers blés, mais elle en vend peu sur le marché; et nous ne nous intéressons qu'au blé qui atteint le marché. C'est le seul d'ailleurs que nous pouvons obtenir. Ce pays a eu parfois des échantillons de bon blé, mais la qualité est extrêmement variable et, dans l'ensemble, le blé que nous avons examiné n'égale pas la qualité de notre blé canadien.

M. SOUTHAM: On reconnaît que le Canada produit un blé de qualité supérieure. On nous a signalé que la Russie songe peut-être à envahir nos marchés. Depuis trois ou quatre ans, nos chimistes en céréales ont-ils vérifié ces échantillons particuliers pour voir s'il y a amélioration dans l'ensemble, et viser à obtenir une meilleure qualité de blé?

M. HLYNKA: Il n'y a pas assez longtemps que nous vérifions les blés provenant de l'Union soviétique pour être en mesure de répondre oui ou non à cette question. Nous avons fait cette étude dans le cas des pays plus accessibles. Par exemple, nous savons que les blés de France se sont améliorés, mais que

ce pays a beaucoup de chemin à faire encore. Les blés allemands ont fait des progrès. La Suède a obtenu des succès dans ses travaux d'hybridation et d'amélioration. Il est vrai que la plupart des pays essaient, mais c'est une question de nécessités économiques: ils doivent choisir entre le rendement et la qualité. Nous avons de la chance que l'Ouest du Canada soit un demi-désert où nous n'avons pas le choix. Il faut sacrifier le rendement mais, heureusement, nous obtenons la qualité.

M. FORBES: Ce «demi-désert», est-ce une nouvelle définition pour cette année?

M. HLYNKA: C'est juste. Cette année, nous n'avons pas de pluie depuis plus de 40 jours, jusqu'ici.

M. ROGERS: Je voudrais savoir ce que valent nos étalons de blé canadien? Sont-ils meilleurs, s'améliorent-ils?

M. HLYNKA: Quand je parle de qualité, je parle de la qualité profonde. M. Fraser, notre inspecteur, vous parlera de la qualité jugée d'après l'apparence.

M. ROGERS: C'est uniquement la qualité qui m'intéresse.

M. HLYNKA: Je vous répondrai alors que l'étalon fixé par la loi sur les grains du Canada est la variété Marquis. Les variétés que nous cultivons à l'heure actuelle sont sensiblement supérieures en qualité à la variété Marquis, par exemple des variétés comme le Thatcher. En règle générale, les sélectionneurs considèrent la qualité Marquis comme une norme minimum pour les nouvelles variétés qu'ils mettent au point.

M. FORBES: La nouvelle variété se compare-t-elle au Selkirk, ou comment se compare-t-elle en qualité au Marquis? Pourriez-vous nous renseigner à cet égard?

M. HLYNKA: Ce sont toutes des variétés de bonne qualité. Elles se distinguent comme les gens qu'on rencontre se distinguent par leur personnalité. Je préférerais m'en tenir là. La variété Pembina, bien entendu, qui est un nouveau blé, n'est pas encore bien répandue dans le commerce. On cultive le Selkirk depuis un certain nombre d'années et c'est maintenant la variété la plus cultivée au Manitoba et dans l'Est de la Saskatchewan.

M. PASCOE: A propos de la qualité du blé, diriez-vous, monsieur McConnell, qu'il y a moins de producteurs qui cultivent maintenant du blé nº 1?

M. MCCONNELL: L'an dernier, le pourcentage était de 1.9 et cette année il est de 1.4.

M. PASCOE: Comment se compare la qualité avec celle des années précédentes?

M. MCCONNELL: Voilà une autre question qui revient régulièrement sur le tapis. A mon avis, la qualité n'a pas diminué du tout mais le Marquis, qui produit un petit grain propre et uniforme, d'une belle couleur rouge, était l'étalon, offrait presque la perfection. A mesure que nous avons progressé et que nous avons obtenu de meilleurs rendements ou des rendements aussi bons, et des blés plus hâtifs, je crois que nous n'avons pas obtenu tout cela impunément. Pour nous protéger contre le cèphe, nous avons commencé à produire le blé Rescue et le blé Chinook.

Au Manitoba, c'est surtout le Selkirk qu'on cultive maintenant; mais en adoptant ces blés, je crois que nous y avons perdu dans l'apparence. La raison, monsieur Pascoe, et il faut en convenir, c'est qu'une fois la récolte faite avec des moissonneuses-lieuses, le blé est assemblé en meulettes, de 12 à 14 gerbes parfois, où on le laisse mûrir sous le soleil ardent; et la rosée qui tombe chaque nuit en fait changer un peu la couleur. Voilà surtout pourquoi, je pense, il n'y a pas de blé du Nord nº 1 de nos jours.

M. HORNER (*Acadia*): Cela ne diminuerait pas la qualité.

M. McCONNELL: Pas la qualité intérieure.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne suis pas du tout de votre avis. Je n'ai pas abordé cette question cette année. En 1938, 33 p. 100 du blé canadien s'est vendu comme blé nº 1. On se servait certainement dans ce temps-là des moissonneuses-batteuses. Je ne suis donc pas du tout d'accord. J'estime que nous produisons du blé nº 1 mais qu'on le vend comme du nº 2, et je suis certain que bien des cultivateurs seraient d'accord là-dessus.

M. ROGERS: Ils ont peut-être raison quant à la qualité, mais certainement pas quant à la couleur.

M. HORNER (*Acadia*): Depuis quand la couleur détermine-t-elle la catégorie du blé? Si j'interprète bien la loi sur les grains, il n'y est même pas question de la couleur lorsqu'il s'agit d'établir la différence entre le blé nº 1 et le blé nº 2. Il n'est pas question de couleur.

M. McCONNELL: Mais il est question de l'apparence.

M. HORNER (*Acadia*): La classification repose sur l'expression «à peu près exempt» ou...

M. McCONNELL: ...et «raisonnablement exempt».

M. HORNER (*Acadia*): Oui, «à peu près exempt» ou «raisonnablement exempt». Voilà ce qui distingue le blé nº 1 et le blé nº 2; la couleur ne compte même pas quand il s'agit de distinguer entre le blé nº 1 et le blé nº 2. On ne mentionne même pas la couleur.

M. McCONNELL: Mais il est question de l'apparence.

M. HORNER (*Acadia*): Tout repose sur les expressions «à peu près exempt» et «raisonnablement exempt»; la distinction entre le blé nº 1 et le blé nº 2 repose sur ces deux expressions. J'ai étudié cette question il y a une couple d'années.

M. HENDERSON: Le plus beau blé que nous ayons jamais produit dans la région de la Rivière de la Paix, c'est le Garnet. C'était du beau blé que nous pouvions facilement vendre.

M. McCONNELL: C'est parce que vous en aviez très peu.

M. HENDERSON: Nous l'avons tout vendu la même année.

M. McCONNELL: Pourriez-vous nous parler de la classification, monsieur Fraser?

M. FRASER: Bien volontiers. Durant bien des années, le blé rouge du printemps entrait dans la catégorie nº 1 du Nord. Le blé Garnet forme à lui seul une catégorie et ne devrait pas être considéré dans l'ensemble. J'ai ici des chiffres. L'augmentation des catégories de blé de meunerie dépasse ½ p. 100 de toute la production de blé Garnet et n'a jamais été comprise dans les chiffres donnés ici pour ce blé. A mon avis, on ne devrait pas l'inclure.

En 1959-1960, le pourcentage de tout le blé rouge du printemps classé dans la catégorie nº 1 du Nord était de 1.4 p. 100. Le pourcentage des catégories de blé rouge du printemps—je ne parle pas des catégories de blé de meunerie; je ne les compte pas ici, parce que, selon moi, nous avons ainsi une comparaison réellement plus juste—est de 1.8. Par catégories de blé de meunerie, je veux dire depuis la catégorie nº 1 du Nord à la catégorie nº 5. Le pourcentage du blé grossier rouge du printemps atteignait 2.1 p. 100, le 31 mai 1961, et 2.3 p. 100 pour ce qui est des catégories de meunerie. Si vous me permettez de continuer, je dirai que, s'il y a eu une baisse du classement du blé rouge du printemps dans la catégorie du Nord nº 1, c'est avant tout pour des raisons économiques. C'est une théorie que j'avance en disant que le bon cultivateur s'intéresse autant au prestige qu'au revenu, c'est-à-dire au revenu obtenu grâce à une moisson rapide, avec moins de main-d'œuvre dans les champs, ce qui veut dire plus d'argent pour lui. Voilà ce qui serait l'élément prédominant.

Si le cultivateur laissait le blé en meulettes, comme M. McConnell l'a dit, pour qu'il mûrisse suffisamment, il adopterait une formule discréditée en particulier par quelques-unes des plus récentes autorités en la matière, en raison des deux ou trois jours d'intervalle dans la période de maturation.

M. HORNER (*Acadia*): Je me permets de signaler que, depuis 1955, la proportion a été de près de 5 p. 100, si j'ai bon souvenir. De 1948 à 1955, ce pourcentage a varié, pour atteindre jusqu'à 5 p. 100 environ. Mais depuis, ce pourcentage n'a jamais été près de 5 p. 100, et c'est un fait certain qu'il n'y en a pas eu beaucoup en 1955.

M. FRASER: Quand j'ai témoigné devant ce comité, il y a deux ans, j'y suis allé de mes conjectures quand j'ai dit qu'il y avait une production sensiblement accrue de blé du Nord nº 1. Mais ensuite, il s'est mis à pleuvoir; et lorsqu'il pleut on ne peut obtenir de blé du Nord nº 1.

M. HENDERSON: Nous avons vendu tout le blé qu'il y avait sur le champ et il n'en est pas resté un seul boisseau dans les entrepôts de la région de la rivière de la Paix. Bien plus, les agriculteurs les plus prospères du Canada se trouvent, de nos jours, dans la région de la rivière de la Paix.

M. MCCONNELL: La majeure partie du grain à bétail est consommé en Colombie-Britannique.

M. FORBES: J'ai toujours pensé que tout ce que les gens pouvaient produire dans la région de Cariboo, ce n'est rien de bien extraordinaire de toute façon.

Le PRÉSIDENT: Passons au «pesage des grains».

M. HENDERSON: Dans la région de la rivière de la Paix, nous avons remporté le championnat mondial cinq fois.

M. MACLEOD:

Pesage des céréales

Le personnel du service de pesage de la Commission a fourni les services habituels de pesage aux élévateurs autorisés et a étudié les plaintes relatives à des rapports de freintes excessives dans les chargements de wagons et les expéditions par bateau. L'inspecteur des balances de la Commission a fait des essais et inspections périodiques des balances aux élévateurs terminus autorisés et aux élévateurs autorisés de l'Est, en plus de faire des inspections spéciales lorsqu'elles étaient jugées nécessaires. On trouvera à l'appendice E d'autres renseignements détaillés sur le travail de ce service.

M. HORNER (*Acadia*): Croyez-vous que ce soit une méthode appropriée que de peser d'abord l'avant du camion puis ensuite la partie arrière? Obtenez-vous ainsi la même pesée que si les balances étaient assez longues pour permettre de peser tout le camion stationné sur le plateau de la balance?

M. MCCONNELL: Franchement, je ne tiens pas à exprimer mon avis.

M. HORNER (*Acadia*): J'ignore d'où ça vient, mais je me suis laissé dire que les deux pesées reviennent pas mal au même quand on pèse l'avant du camion pour commencer et l'arrière ensuite. Je me demandais si on avait fait des essais à cet égard, et si c'est une méthode officielle de peser les céréales?

M. MCCONNELL: Nous l'acceptons, mais je n'ai pas entendu parler d'essais à cet égard. En avez-vous entendu parler, monsieur Baxter?

M. BAXTER: Je n'en ai pas entendu parler.

M. MCCONNELL: Nous devrions tenter ces essais au cours de l'année prochaine et vous donner une réponse.

Le PRÉSIDENT: Passons à la rubrique «pesage de contrôle des stocks, aux élévateurs terminus et de l'Est».

M. MacLeod:

Pesage de contrôle des stocks, aux élévateurs terminus et de l'Est

En conformité des dispositions des articles 139 et 140 de la loi sur les grains du Canada, il y a 25 élévateurs terminus et 20 élévateurs de l'Est où les membres du personnel de pesage et d'inspection de la Commission ont effectué le pesage de contrôle durant la campagne agricole 1959-1960.

On a remis la pesée à la campagne agricole suivante dans le cas de 11 élévateurs terminus à la tête des lacs, de neuf élévateurs terminus en d'autres endroits, et de huit élévateurs de l'Est. La Commission a jugé nécessaire d'accorder ces remises afin de ne pas retarder la manutention et le chargement des céréales requises pour remplir les commandes d'exportation. Toutefois, on a pu effectuer, avant la fin de décembre 1960, huit de ces pesages de contrôle différés.

Les tableaux C-12 à C-14 de l'appendice C donnent les résultats des pesages de contrôle effectués durant la campagne agricole 1959-1960.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser?

M. McConnell: Est-ce la partie dont il s'agit, monsieur Horner, quand vous parlez de la limite de temps relativement aux pesages de contrôle?

M. Horner (*Acadia*): Oui. Je me rends compte que je parlais des élévateurs ruraux, et je croyais que la même chose s'appliquait à uex; mais il ne semble pas en être ainsi.

M. Southam: Quand vous dites que vous ne pouvez vous appuyer sur aucune loi ou que vous n'avez aucune autorité pour insister sur le pesage de contrôle aux élévateurs ruraux, avez-vous reçu assez de plaintes qui vous portent à croire que nous devrions modifier la réglementation à cet égard?

M. McConnell: A mon avis, on ne pourrait pas appliquer un tel règlement. S'il n'y a pas de place, à l'élévateur terminus, pour peser les céréales ni de wagons fournis à cette fin, la chose est impossible.

M. Pascoe: Vous parlez des tableaux C-12 et C-14. Le tableau C-12 parle des excédents et des manques; mais c'est presque toujours des manques. Pouvez-vous expliquer cela? C'est à la page 34. Je n'y vois pas beaucoup d'excédents.

M. McConnell: C'est compte tenu de l'allocation à l'élévateur terminus. On y alloue un quart pour cent, tandis qu'aux élévateurs terminus de l'Est l'allocation est d'un seizième; avant donc d'inscrire le chiffre de la pesée, on ajoute l'allocation. Il faut supposer qu'il y a une marge d'un quart pour cent dans le cas des élévateurs terminus, et d'un seizième pour cent dans le cas des élévateurs de l'Est; je parle évidemment de la diminution de volume dans une catégorie.

Le PRÉSIDENT: Passons au paragraphe suivant.

M. MacLeod:

Enquêtes entomologiques

Afin de protéger les céréales canadiennes en entrepôt contre les pertes causées par les insectes et autres animaux nuisibles aux céréales, on a mis en marche, en 1960, un programme régulier d'inspection des élévateurs terminus et des stocks de céréales. La plupart des élévateurs terminus ont été visités au moins une fois durant la saison. Les élévateurs de la région de Bay-Port et du Saint-Laurent ont été inspectés trois fois. Les enquêteurs se sont rendus une fois dans la région du littoral du Pacifique. A l'occasion de chaque visite, on a discuté l'état de choses avec la direction et, au besoin, des directives ont été données relativement à la lutte à mener.

De façon générale, il y avait raisonnablement peu d'insectes nuisibles dans les élévateurs terminus. Durant les saisons de 1959 et de 1960, grâce à un programme accéléré mis en vigueur sur la côte du Pacifique, on a obtenu des améliorations marquées dans la plupart des élévateurs de la région.

En juillet, on a visité le nouvel élévateur à grain Cargill à Baie-Comeau. Comme on s'en servait depuis bien peu de temps, il était trop tôt pour savoir si les caractéristiques de la structure allaient poser quelques problèmes spéciaux au point de vue des insectes.

Après la deuxième saison d'exploitation de la voie maritime du Saint-Laurent, on s'interroge encore sur les méthodes futures de manutention des céréales. Comme en 1959, une bonne partie des céréales américaines sont exportées en passant par les élévateurs canadiens. On a donc fait d'autres vérifications des céréales américaines entreposées dans des élévateurs canadiens pour s'assurer qu'elles n'étaient pas infestées d'insectes nuisibles. On a découvert qu'une certaine quantité de maïs américain était infesté, mais on l'a fumigé au moment du déchargement. Dans un autre cas, l'élévateur a refusé d'accepter un chargement infesté.

On a découvert certains cas d'infestation dans du blé canadien de l'Est et une certaine quantité a été fumigée.

Tous les élévateurs du gouvernement canadien ont été soigneusement inspectés durant les trois dernières années. Les céréales sont entreposées durant de longues périodes, surtout dans les élévateurs intérieurs. On a prélevé, au fond de tous les compartiments, de gros échantillons représentatifs, et on les a examinés pour voir s'ils étaient infestés par les insectes.

On envisage de donner deux cours plutôt brefs à l'intention du personnel des élévateurs à grain, au début de 1961, à Montréal, Québec et Toronto. Comme le personnel change aux élévateurs terminus, la direction de ces élévateurs a insisté pour que nous donnions ces cours aux nouveaux employés comme aux anciens. Ceux qui s'occupent du commerce des céréales apprécient grandement ce travail formateur de la Commission.

On s'est maintenu en relations étroites avec les divers bureaux d'inspection de céréales de la Commission par des visites périodiques, au cours de la saison, afin de discuter avec le personnel la question de la lutte contre les insectes.

L'entomologiste de la Commission, M. H. E. Gray, s'est maintenu en communication avec les gens de l'industrie des céréales et de la meunerie en assistant au congrès annuel de l'Association américaine des meuniers, à Saint-Louis (Mo.) en mai.

On s'est toujours tenu en relation étroite, au cours de l'année, avec la Division de la protection des végétaux, du ministère de l'Agriculture, pour ce qui est de l'entreposage des céréales et des insectes nuisibles aux céréales.

M. PASCOE: Vous avez parlé des caractéristiques de la structure de l'élévateur de Baie-Comeau. Quelles sont ces caractéristiques spéciales?

M. MCCONNELL: Il y a deux entrepôts horizontaux d'une capacité de trois millions et demi de boisseaux. Les chevrons que, vous et moi, nous imaginerions comme des chevrons ordinaires, sont faits de grosses poutres d'acier tubulaires. Pour cette raison, il est difficile de se déplacer dans la grande galerie qui sert au chargement et au déchargement à la fois. A mon sens, cet entrepôt pose des problèmes spéciaux.

M. H. E. GRAY (*entomologiste, Commission des grains*): C'est une structure unique en son genre au Canada. Les murs sont faits de béton ordinaire; il y a une rangée de cinq grands compartiments avec des compartiments séparés. En outre, on y a aménagé les premiers grands réservoirs d'acier jamais construits qui peuvent contenir à peu près trois quarts de million de boisseaux de blé d'une même catégorie dans un compartiment. Chaque fois que surviennent de telles innovations, nous sommes toujours un peu portés à nous demander s'il ne surviendra pas des problèmes qui ne se posent pas dans les entrepôts de terminus plus petits. C'est pourquoi je me suis demandé ici s'il se poserait des problèmes que ne présentent pas les entrepôts du genre plus courant.

M. PASCOE: Est-ce quelque chose de tout à fait nouveau dans tout l'univers?

M. GRAY: On a eu recours au même genre d'entrepôt dans certaines régions des États-Unis. Bien entendu, le problème des insectes nuisibles est beaucoup plus grave dans ce pays que chez nous. Quand cet entrepôt a été construit, nous nous sommes tout d'abord demandé si ça changerait la nature des problèmes qui pourraient se poser à l'égard de l'entreposage de terminus.

M. PASCOE: Quand la Commission accorde un permis d'exploiter un élévateur, précise-t-elle le genre de structure à élever?

M. MCCONNELL: La structure doit être approuvée par notre Commission.

M. MANDZIUK: Combien de temps le blé peut-il demeurer en entrepôt, dans des conditions idéales, sans se détériorer?

M. MCCONNELL: Comme je l'ai dit, nous avons encore des céréales qui ont été moissonnées il y a huit ou dix ans. C'est dans la maturation du blé que le changement se produit. S'il est moulu sans qu'on y ajoute du bromate ou d'autres additifs, ça ne fait pas grand-chose; mais le client qui reçoit du blé de la dernière récolte, expédié dans la même cale avec du blé moissonné il y a huit ans, ne sera pas satisfait du vieux blé une fois moulu.

M. HLYNKA: On sait que le blé peut se conserver bien longtemps, si l'on maintient les conditions idéales d'humidité et de température. C'est au terminus de Churchill probablement qu'on a aujourd'hui, au Canada, les meilleures conditions possibles. A mesure que le blé vieillit, il faut le traiter différemment si l'on veut s'en servir pour boulanger; il a moins besoin de certains additifs. Ce que les gens attendent en achetant du blé canadien, c'est l'uniformité d'une expédition à l'autre. Ils n'aiment pas des expéditions de qualité inégale. Ils aiment recevoir la même qualité de blé d'une année à l'autre, si possible, ou d'une expédition à l'autre. C'est sur la côte du Pacifique que, pour diverses raisons, on a connu une plus grande variation. Le blé exporté de nos terminus de l'Est est beaucoup plus uniforme parce qu'il est passé à la trémie et mélangé à la tête des Lacs.

M. ROGERS: Quand vous expédiez du blé âgé, mettons, de six ans, est-il mélangé avant d'être expédié?

M. HYLNKA: Aux élévateurs terminus il se produit nécessairement un certain mélange de blé; on ne sauvegarde l'identité d'aucune quantité de blé. Parfois, on s'efforce même de le mêler un peu.

M. HORNER (*Acadia*): Dans diverses catégories.

M. HLYNKA: Oui.

M. SOUTHAM: Quand vous parlez de la détérioration des catégories, parlez-vous de la détérioration de la qualité nutritive?

M. HLYNKA: Non; il s'agit de la qualité de boulangerie. Quand on veut faire un gâteau éponge et qu'on se sert de blancs d'œufs, si les œufs sont cuits ou s'ils sont trop vieux, il sera impossible de les battre comme on le voudrait. C'est la même chose ici. Il s'agit de la possibilité de faire un pain à fine texture.

M. MUIR (*Lisgar*): L'âge ne change pas la fertilité.

M. HLYNKA: Le blé perdra un peu de son aptitude à germer. Il se détériore. Je n'aime pas acheter, à certaines fins, du blé de dix ans.

M. MUIR (*Lisgar*): On a trouvé du blé dans un des tombeaux égyptiens qui, dit-on, peut encore germer. Cela paraît-il raisonnable?

M. HLYNKA: Cela ne me paraît pas bien raisonnable. Mais je ne veux pas m'engager dans un débat sur ces histoires. Une des raisons pour lesquelles les gens n'aiment pas l'orge décortiquée et éclatée, c'est parce qu'elle se met à moisir et devient infestée; il faut ajouter que la germination, qui est un premier facteur dans la production d'orge de brasserie, est réduite, ce qui signifie une perte de quantité de malt.

M. HENDERSON: Il est arrivé dans la région de la rivière la Paix que quelqu'un a intenté une poursuite judiciaire de $20,000 à une compagnie de céréales. La compagnie avait gardé l'orge longtemps et celle-ci n'a pas germé; il a donc poursuivi la compagnie. Je ne connais pas le résultat de la poursuite judiciaire.

M. ROGERS: Sait-on combien de vieux blé on a en entrepôt?

M. MCCONNELL: Le Comité condescendrait-il à ce que je dise quelques mots sans qu'ils soient consignés au compte rendu, car je ne veux pas trop publier sur les toits ce que nous faisons du blé entreposé depuis quelque temps.

LE PRÉSIDENT: Le Comité est-il d'accord?

(Assentiment)

LE PRÉSIDENT: Et nous espérons que les journalistes collaboreront et qu'ils ne publieront pas ce qui va être dit.

(M. McConnell fait ici des déclarations non consignées au compte rendu.)

Plaintes des élévateurs terminus et de l'Est

En 1960, la Commission a enquêté dans le cas de 44 plaintes qui avaient été portées à propos de freintes excessives dans des expéditions vers des endroits de l'Est du Canada. Voici comment se répartissaient ces plaintes: 35 visaient des expéditions par bateau de Fort-William et Port-Arthur; quatre, des expéditions par bateau depuis des ports de transbordement de l'Est; trois, des expéditions par bateau d'autres ports; et deux, des expéditions par camion et chargements de wagons.

Voici comment ces plaintes ont été réglées:

On ne décèle aucune cause de prétendue différence	16
Règlement intervenu	24
Encore en suspens	4
Total	44

M. THOMAS: Monsieur le président, je pense que c'est le moment de poser une question qui me vient à l'idée.

L'Office de vente des producteurs de blé de l'Ontario a eu bien du mal, depuis sa fondation il y a trois ou quatre ans, à obtenir l'espace voulu d'entreposage durant la saison de la moisson en Ontario. Vu que l'Ontario produit un blé plus tendre et que l'altitude est plus élevée ici que dans l'Ouest, vu aussi le fait que le climat est plus humide et les températures plus chaudes, une partie de ce blé produit en Ontario doit être placé immédiatement dans des entrepôts avec dispositifs de séchage. En outre, l'Office de vente des producteurs de blé de l'Ontario a essayé de se maintenir sur le marché en prélevant neuf cents par boisseau délivré, et en utilisant ces fonds pour acheminer ce blé sur les marchés d'exportation, de sorte que le marché local ne soit pas engorgé durant le temps de la moisson. Au cours des ans, l'Office a constaté, chaque fois qu'il a voulu acheminer ce blé vers les élévateurs terminus, que,

presque toujours, les élévateurs terminus étaient remplis de blé de la Commission du blé de l'Ouest, entreposé là avant l'expédition. Cet état de choses a posé tout un problème pour l'Office de vente des producteurs de blé de l'Ontario. Je sais qu'on a fait des efforts à cet égard, mais je voudrais quand même poser la question suivante: M. McConnell sait-il si des dispositions bien précises ont été prises afin de remédier à cette situation?

M. McCONNELL: Je vois votre problème, monsieur Thomas, mais c'est la Commission du blé qui s'occupe du mouvement des céréales et qui occupe l'espace. Cela ne nous regarde pas. Mais pour pallier cet état de choses, comme je l'ai expliqué tantôt, aux termes du permis émis, nous relevons les élévateurs de l'Est de l'obligation de décharger les céréales de l'Ouest, en ce qui concerne le Conseil des ports nationaux seulement, jusqu'à concurrence de quatre millions de boisseaux sur le volume global de 16 millions. Ainsi donc, si les élévateurs ne veulent pas vous garder cet espace afin d'y recevoir vos céréales et les y traiter, nous n'y pouvons pas grand-chose. Toutefois, nous fournissons l'espace à cette fin, aux termes même du permis. En novembre, je crois, nous disposions d'une capacité d'entreposage d'au moins 42 millions de boisseaux, dont les élévateurs de l'Est pouvaient disposer à leur gré, pour entreposer des céréales domestiques ou votre blé de meunerie. Ces exploitants d'élévateurs n'ont pas à décharger les bateaux et à remplir cet espace avec des céréales de l'Ouest, parce que nous les relevons de cette obligation en vertu de leur permis. Nous ne pouvons faire guère plus. Nous ne pouvons leur dire comment diriger leur exploitation.

M. THOMAS: Monsieur le président, pourrait-on nous expliquer un peu plus ce régime de permis qui empêche, ordinairement, les exploitants d'élévateurs de l'Est d'accepter ces céréales?

M. McCONNELL: Aux termes des permis, rien ne les en empêche. Nous les relevons de l'obligation d'accepter des céréales de l'Ouest, afin que cet espace demeure disponible pour recevoir vos céréales.

M. THOMAS: Est-ce que cela s'applique à une certaine période de l'année?

M. McCONNELL: Le principe s'applique durant quatre mois distincts. J'ai ici une liste des exemptions et je demanderai à monsieur McLeod de dire quelques mots là-dessus.

MACLEOD: Monsieur le président, durant les mois d'août, septembre et octobre, ainsi que du 1er au 14 novembre, le Conseil des ports nationaux peut refuser d'accepter jusqu'à concurrence de quatre millions de boisseaux; pour le reste du mois de novembre, cette exemption est de six millions de boisseaux, mais elle n'existe pas durant les mois d'hiver. Cependant, dès que reprend la saison de navigation, cette exemption est de quatre millions de boisseaux. Les mêmes règles s'appliquent aux autres élévateurs de l'Est.

M. McCONNELL: Quel est l'élévateur le plus près capable d'accepter vos céréales?

M. THOMAS: Il y en a tout le long du système des Grands lacs, de Montréal à Sarnia, et jusqu'à Goderich, au nord.

M. MACLEOD: L'élévateur de Sarnia bénéficie d'une exemption d'un million et demi de boisseaux à l'année longue.

M. McCONNELL: Mais cet élévateur n'est pas tenu d'accepter des céréales de l'Ouest.

M. THOMAS: En ce qui concerne ces élévateurs, je pense que la difficulté provient du fait qu'ils appliquent le principe: premier arrivé premier servi. Dès qu'un bateau de blé arrive à un élévateur de Sarnia, il faut accepter ce blé; l'exploitant d'élévateur ne peut pas refuser le blé s'il a de l'espace libre.

M. McCONNELL: Pas avec l'espace dont il dispose, aux termes de son permis.

M. THOMAS: Durant cette période.

M. MCCONNELL: Oui.

M. DANFORTH: Une autre question. Si j'ai bien saisi les paroles du témoin, il a dit que les exploitants d'élévateurs sont exempts en vertu du permis, mais que, en leur qualité de propriétaires, ils peuvent continuer à accepter des céréales de l'Ouest.

M. MCCONNELL: Ils peuvent faire ce qu'ils veulent de cet espace.

M. DANFORTH: Autrement dit, pour autant que l'Ontario est concerné, la Commission laisse cet espace libre, mais s'il n'est pas disponible, c'est la faute de la direction elle-même.

M. MCCONNELL: C'est juste.

M. DANFORTH: Dans ce cas, les exploitants peuvent-ils utiliser cet espace pour importer des céréales américaines?

M. MCCONNELL: Lisez-nous donc l'article 134, s'il-vous-plaît.

M. MACLEOD:

> Sous réserve du présent article, l'exploitant de tout élévateur terminus public ou semi-public autorisé et, à moins que la teneur de son permis ne prescrive le contraire, l'exploitant de tout élévateur de l'Est doivent, sans distinction injuste et dans l'ordre où il arrive à cet élévateur et est offert, recevoir dans cet élévateur tout grain de quelque classe que ce soit pour lequel est disponible l'espace d'entreposage du genre requis par la personne qui offre ce grain.

Les exploitants d'élévateurs doivent accepter ce grain, monsieur, s'il est offert, s'il y a de l'espace d'entreposage et si le grain est entreposable.

M. DANFORTH: Voilà qui semble contredire la déclaration précédente. Vous avez dit qu'ils sont exempts de cette règle, puis, dans ce dernier cas, ils doivent accepter le grain s'il leur est offert.

M. MACLEOD: A moins que la teneur de leur permis ne prescrive le contraire.

M. DANFORTH: L'exploitant doit toujours l'accepter. Selon la teneur de son permis, il y a exception jusqu'à concurrence...

M. MCCONNELL: ...de cet espace.

M. DANFORTH: Et il a pleine autorité à cet égard.

M. MCCONNELL: Oui.

M. THOMAS: Je crois savoir que la Commission des grains exploite les élévateur terminus de l'État, dans l'Ouest?

M. MCCONNELL: Oui.

M. THOMAS: Quelques-uns de ces terminus de l'Est sont-ils exploités par la Commission?

M. MCCONNELL: Non. L'État exploite six élévateurs seulement: à Prince-Rupert, Edmonton, Calgary, Moose-Jaw, Saskatoon et Lethbridge.

M. THOMAS: Vous avez dit que la Commission des grains n'a aucune juridiction sur les élévateurs du Saint-Laurent et des Grands lacs, sauf que vous émettez la réglementation à laquelle ils sont soumis?

M. MCCONNELL: Pour ce qui est de l'inspection et du pesage, oui.

M. THOMAS: Ainsi donc, vous aviez fait tout ce que vous pouviez...

M. MCCONNELL: Oui.

M. THOMAS: ...pour laisser cet espace d'entreposage disponible?

M. MCCONNELL: Afin de fournir cet espace à vos gens. C'est le sens que nous donnons à la loi: mettre cet espace à votre disposition quand vous moissonnez vos céréales; et c'est ainsi que nous exécutons la loi.

M. MANDZIUK: Puisque nous sommes là-dessus, puis-je savoir si le blé de l'Ontario est exporté?

M. MCCONNELL: Une petite quantité. Le blé ontarien on s'en sert surtout à des fins domestiques et pour des pâtisseries. Mais une certaine partie est exportée.

M. DANFORTH: Quand il est disponible.

Le PRÉSIDENT: Passons maintenant au paragraphe suivant.

M. MACLEOD:

Plaintes relatives aux expéditions d'exportation

La Commission et ses fonctionnaires ont étudié, en 1960, 65 plaintes en tout, relativement à des expéditions outre-mer. De ce nombre, 25 portaient sur des freintes déclarées d'outre-mer, et 40 portaient sur un aspect quelconque de la qualité des chargements de céréales.

Voici les résultats:

	Qualité	*Pesanteur*
Aucune cause de prétendue différence n'a été découverte	—	21
Plaintes non fondées	39	—
Règlement effectué	—	1
Plainte retirée	—	1
Encore en suspens	1	2
Total	40	25

M. MCCONNELL: J'ajoute que nous avons reçu quelques autres plaintes d'outre-mer, l'année dernière, surtout relativement à la moisson de 1959-1960. Nous avons fait sécher 73 millions de boisseaux, mais une bonne partie des céréales n'avaient pas la couleur voulue. Il y avait aussi des grains racornis qui ont donné lieu à certaines plaintes. Les acheteurs n'en aimaient pas l'apparence. C'est comme lorsqu'on va acheter dans un magasin; si l'on prend un article et qu'on n'en aime pas l'apparence, on ne l'achète pas.

M. ROGERS: Dites cela à M. Horner.

M. HORNER (*Acadia*): A ce propos, y a-t-il eu des plaintes quant à la propreté des bateaux à bord desquels les céréales ont été chargées sur la côte de l'Ouest?

M. MCCONNELL: Une fois, dans le cas d'un navire-citerne; je crois qu'il a mis trop de temps également au chargement, mais c'est la seule plainte du genre que nous ayons eue.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce le devoir de la Commission des grains d'inspecter les navires?

M. MACLEOD: Notre représentant monte à bord des navires, mais c'est au gardien du port de s'assurer que le navire est propre et prêt à recevoir les céréales.

M. FORBES: A qui fait-il rapport?

M. MACLEOD: Au ministère des Transports. C'est quelque chose qui relève de la loi sur la marine marchande du Canada.

M. HORNER (*Acadia*): A propos du chargement...

M. MCCONNELL: Des évacuateurs?

M. HORNER (*Acadia*): Oui. Est-ce que ça entre sous cette rubrique? Ont-ils été achetés par des armateurs canadiens ou norvégiens?

M. MCCONNELL: Vous pouvez facilement comprendre que l'entreposage à bord de navires-citernes coûte très peu, et, naturellement, je crois que le navire

affrété coûte moins cher que le bateau ordinaire à céréales. Il faut se rappeler également que sur les bateaux-citernes, il n'y a que deux ou quatre ouvertures, de deux pieds de diamètre, par lesquelles on charge le pétrole; il faut donc y utiliser un autre genre d'appareil de chargement, un aspirateur automatique. J'imagine que ce sont les Norvégiens ou les Chinois à qui le grain était destiné qui avaient besoin de ces évacuateurs.

Je ne saurais vous dire si cette dépense incombait aux propriétaires des navires, parce que l'affrètement coûtait moins cher, mais les appareils coûtaient $120,000.

M. FORBES: Chacun?

M. MCCONNELL: Non, ensemble. Le prix était de $120,000 pour dix.

M. HORNER (*Acadia*): Ces appareils ressemblent-ils aux pompes à vide que certaines compagnies d'élévateurs et installations connexes utilisent dans l'Ouest du Canada?

Le PRÉSIDENT: Nous passons maintenant au paragraphe suivant.

MACLEOD:

Statistique

Les données statistiques recueillies et compilées par le service de la statistique de la Commission, relativement au mouvement des céréales canadiennes, figurent à l'appendice C du présent rapport.

Programme d'information

Le kiosque mobile de la Commission a été exposé à douze foires agricoles au Manitoba et en Saskatchewan, en 1960. On pouvait y voir des échantillons de diverses catégories et qualités de céréales, en particulier d'orge de brasserie; il y avait un modèle d'échantillonneur automatique; c'est un appareil dont on se sert aux élévateurs terminus pour prélever des échantillons dans une masse de céréales en mouvement. Deux inspecteurs céréalistes de la Commission s'occupaient du kiosque et parlaient de la classification des céréales et d'autres questions relevant de la compétence de la Commission, avec les cultivateurs, les agents et surintendants d'élévateurs ainsi que d'autres visiteurs intéressés. Un kiosque spécial a été préparé pour une exposition de semences à Moose-Jaw durant le mois d'octobre.

Les bureaux de la Commission ont reçu la visite d'un certain nombre de fonctionnaires de la Direction du commerce extérieur, du ministère du Commerce, et d'autres personnes et groupes d'outre-mer qui voulaient discuter de questions relatives au commerce des céréales et obtenir des renseignements de première main à propos du fonctionnement et des services de la Commission. Parmi les autres qui nous ont visités au cours de l'année, mentionnons des groupes d'agents d'élévateurs ruraux et des étudiants en agriculture.

En plus de ces échanges de vues avec les membres et les fonctionnaires de la Commission, des dispositions ont été prises pour que les visiteurs puissent visiter les services d'inspection, de laboratoire de recherches et autres services, à leur gré, ainsi que pour leur permettre d'assister à la projection du film en couleur intitulé *Manutention des céréales au Canada.*

Les membres de la Commission et les hauts fonctionnaires ont accepté, encore cette année, un certain nombre d'invitations à prendre la parole à des réunions annuelles d'associations de producteurs et à parler de questions d'intérêt courant touchant le travail de la Commission.

M. MUIR (*Lisgar*): Ce kiosque était-il en montre à toutes les catégories d'expositions?

M. MCCONNELL: Non; il n'est en montre qu'à un nombre limité d'expositions. Le kiosque est déjà en tournée. Je crois qu'on le montre dans les expositions de la catégorie B, certaines années en Saskatchewan, d'autres années en Alberta; pour cette année, il a été en montre en partie au Manitoba, mais surtout en Saskatchewan.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous ne sauriez pas par hasard à quelle foire au Manitoba?

M. MCCONNELL: Si nous n'avons pas la liste ici, nous vous la ferons parvenir.

M. ROGERS: Et en Alberta?

M. MCCONNELL: Je crois que l'Alberta l'a eu il y a deux ans.

M. GRAY: Le film y sera projeté à quelques endroits cet année.

M. PASCOE: Peut-on avoir ce film pour une projection publique?

M. MCCONNELL: Nous avions l'intention de l'apporter ici, mais je ne sais pas ce qui est survenu, le film n'est pas arrivé. Nous l'apporterons un jour pour le projeter pour vous.

M. FORBES: Il se peut que nous soyons partis.

Le PRÉSIDENT: Passons au paragraphe suivant.

M. MACLEOD:

Élévateurs de l'État

Les arrivages de céréales, durant la campagne agricole 1959-1960, aux élévateurs terminus de l'État, exploités par la Commission à Moose-Jaw, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Lethbridge et Prince-Rupert, se sont élevés à 17.4 millions de boisseaux, en comparaison de 18.9 millions durant la campagne agricole précédente. Les expéditions se sont élevées dans l'ensemble à 18.1 millions, soit une augmentation de 1.4 million en comparaison du chiffre correspondant pour l'année 1958-1959.

Durant l'année financière 1959-1960, nous avons eu un excédent de revenu de $403,979.

M. PASCOE: Allons-nous étudier maintenant l'appendice G relatif aux élévateurs?

M. MANDZIUK: Cela signifie-t-il qu'il n'y a eu qu'un seul renouvellement à ces élévateurs de l'État?

M. MCCONNELL: Nous recevons des céréales uniquement lorsque la Commission du blé utilise nos élévateurs et, en guise d'encouragement, nous réduisons nos prix de 2¾c. à 1¼c. Nous suivons la formule 1/45; dans les élévateurs de l'État, nous exigeons des frais de séjour de 3c. le cent et la Commission du blé doit payer un droit additionnel quand elle veut enlever ses céréales. En règle générale, c'est une façon d'amener la Commission du blé à utiliser nos élévateurs. Si nous comptions les intérêts et la dépréciation, comme une compagnie qui exploiterait ces élévateurs, nous ne pourrions pas nous permettre un tel régime. Nous versons des subventions à la place des taxes mais, dans l'ensemble de l'exploitation des six élévateurs, Lethbridge n'a rien payé depuis des années parce que cet élévateur ne fait pas de profit, de sorte que le fardeau est retombé sur les élévateurs de Moose-Jaw, Saskatoon et Prince-Rupert.

M. PASCOE: L'appendice G est à la page 64. Allons-nous l'adopter maintenant ou plus tard?

Le PRÉSIDENT: Nous passerons à l'appendice plus tard. Pour le moment, abordons le paragraphe suivant.

M. MacLeod:

Tarif-marchandises des lacs

Le 10 mars 1959, sous l'empire des dispositions de l'article 5 de la loi relative aux taux de fret sur les eaux intérieures, la Commission a émis l'ordonnance nº 21 qui abrogeait l'ordonnance nº 20 du 28 septembre 1954. Ainsi se trouvaient abolis les taux maximums de fret établis par la Commission, en vertu de l'ordonnance nº 20, pour le transport des céréales de Fort-William ou Port-Arthur à d'autres ports déterminés de l'Est du Canada.

Le tableau C-11 de l'appendice C donne les taux moyens exigés durant la saison de navigation de 1960.

M. Horner (*Acadia*): Vous dites ici qu'ils ont été abrogés.

M. McConnell: En vertu de la loi relative aux taux de fret sur les eaux intérieures, c'est à la Commission des grains qu'il appartient de fixer les taux maximums, mais, lorsque la voie maritime fut ouverte à la navigation, alors que le taux maximum était de 16c. de Montréal à la tête des lacs, nous espérions que la concurrence avec la voie maritime ferait baisser les taux, ce qui est arrivé. Je dirais, monsieur Baxter, que, l'an dernier, les céréales ont été transportées en majorité à 13c., bien que certains chargements aient été transportés au coût de 14c. Nous avons obtenu l'effet souhaité, mais nous avons encore le pouvoir de fixer un taux maximum, advenant que la voie maritime commence à relever ses taux.

M. Horner (*Acadia*): C'était applicable aux Grands lacs. Mais je parle des 5¾c. et des 5⅜c. que la voie maritime était censée permettre d'épargner. Il faudrait compter toutes les céréales dont le transport ne se fait plus par chemin de fer mais par la voie maritime afin d'arriver à ce chiffre de 5⅜.

M. McConnell: C'est une question qui relèverait de la Commission du blé. Elle a calculé que ça représenterait une épargne de 5¾c. à cinq ou six endroits désignés. Les céréales ont été transportées par bateau des lacs, mais il fallait quand même les transborder sur des bateaux de canal en raison de la profondeur de l'eau, de là à Montréal.

C'est pourquoi il y avait ces frais de transbordement. Mais maintenant, les intéressés ont à payer une somme globale au lieu de frais de transbordement; ainsi, en payant 13c. au lieu de 16c., ils devraient quand même épargner quelque chose. On construit maintenant des bateaux des lacs de plus en plus gros et, même à un taux moins élevé, s'ils peuvent faire le voyage de retour plus rapidement, les armateurs font encore de l'argent à un tarif-marchandises de 13c. Je ne dirais pas que le cultivateur de l'Ouest ne profitera pas de ces 5⅞. parce que, et il convient de se le rappeler, la moitié seulement des exportations de blé du Canada prend la route de l'Atlantique; l'autre partie prend la route du Pacifique, sauf 20 millions de boisseaux qui sont expédiés à partir de Churchill, de sorte que c'est à ce bout-ci que l'épargne est réalisée. Cela peut représenter 1½c. pour le cultivateur.

M. Horner (*Acadia*): Mais ça ne représente pas 5c.

Vous parlez ici de suppression; est-ce là une augmentation ou une réduction des taux, ou s'agit-il des taux qui ont été supprimés en raison de la voie maritime?

M. McConnell: Nous avons suprimé le taux maximum de 16c. et le jeu de la concurrence a fait fixer ce taux à 13.

M. MACLEOD:

Loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies

Sous l'empire des dispositions de l'article 11 de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies, la Commission a continué à percevoir 1 p. 100 sur les céréales achetées par des détenteurs de permis aux termes de la loi sur les grains du Canada. Durant la campagne agricole 1959-1960, on a ainsi perçu $6,326,924, soit une diminution de $347,074 par rapport aux perceptions inscrites pour la campagne agricole précédente. Depuis l'entrée en vigueur de la loi, le 31 juillet 1960, la Commission a ainsi perçu une somme globale de $120,312,114.

M. HORNER (*Acadia*): Auriez-vous une idée des sommes perçues grâce au taux fixé pour la graine de colza?

M. MCCONNELL: Le premier montant a été de $37,000.

M. HORNER (*Acadia*): Pour l'année complète?

M. MCCONNELL: Pour la première année où la graine de colza a été classée comme céréale.

M. SOUTHAM: La perception a-t-elle diminué sensiblement par suite de la mise en valeur du plan d'assurance-récolte au Manitoba?

M. MCCONNELL: Monsieur Baxter répondra à votre question parce qu'elle se rattache au montant qui figurera dans notre état.

M. BAXTER: En réponse à cette question, je dirai que, du 1er août 1960, date d'entrée en vigueur du programme d'assurance-récolte du Manitoba, jusqu'au 30 avril, le montant s'établit à environ $46,000, soit la perception que nous aurions touchée, mais il y a eu exemption en raison de cette disposition de la loi de la province de Manitoba.

M. MACLEOD:

Organisation et personnel

Deux des commissaires adjoints de la Commission ont pris leur retraite en 1960: M. M. M. MacKinnon qui avait servi en Alberta depuis 1947, et M. J. I. Hetland, après cinq années de service en Saskatchewan.

MM. A. Rendfleisch et C. J. Hunt ont été nommés pour combler les postes vacants; ils avaient leur bureau à Edmonton et à Regina respectivement.

Plusieurs changements sont survenus au sein du personnel du service d'inspection. M. C. E. S. Robertson, inspecteur mandaté des céréales à Vancouver, depuis 1949, a pris sa retraite après 40 années de service à la Commission. M. H. McArthur a été promu à la succession de M. Robertson.

M. J. H. McLean a muté de Calgary à Vancouver; M. A. J. Goddard lui a succédé à Calgary comme inspecteur mandaté.

Après 48 ans de service, dont 11 années à titre d'inspecteur mandaté à Montréal, M. P. J. Smith a pris sa retraite; il a été remplacé par M. M. M. Ainslie, auparavant membre du personnel du bureau d'inspection de Fort-William.

Autre étape d'un programme de réorganisation, le service d'enregistrement est devenu une division du service de la statistique.

Le 31 décembre 1960, le personnel de la Commission s'élevait à 910 en comparaison de 912 à la fin de l'année précédente. Le personnel des élévateurs de l'État était de 203, soit une diminution de 31 au cours de l'année.

Un graphique de l'organisation de la Commission, comprenant certains détails sur la répartition du personnel à travers le pays, est attaché au présent rapport.

Je me dois de signaler que M. C. J. Hunt est décédé récemment.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser sur cette partie?

M. MACLEOD:

Dépenses et recettes

Voici la somme des dépenses et des recettes accrues de la Commission, compte non tenu des élévateurs de l'État, pour l'année financière 1959-1960, en comparaison de l'année 1958-1959:

	1959-1960	1958-1959
Dépenses	$4,402,576.57	$4,471,770.15
Recettes	2,604,923.85	2,793,669.51

Les dépenses des neuf mois de l'année financière 1969-1961, jusqu'au 31 décembre 1960, se sont élevées à $3,151,475, en comparaison de $2,992,012 pour la période correspondante de 1959-1960.

Les recettes de caisse pour la même période de neuf mois, se sont élevées à $1,947,624 en comparaison de $1,999,170, l'année précédente.

M. FORBES: Pourriez-vous nous dire quelques mots des sources de revenu?

M. MCCONNELL: Oui. Vous verrez qu'il en est question à la page 71. Nos sources de revenu sont peu nombreuses. Nous voudrions tous, comme hommes d'affaires, accuser des bénéfices, mais c'est tout simplement impossible. Il a toujours été admis que la Commission des grains fournit un tel service qu'il n'est peut-être pas si important qu'il y ait équilibre entre les recettes et les dépenses. A la page 71, vous constaterez que la plupart de nos revenus proviennent des inspections effectuées au taux de $2 par wagon inspecté; le poste suivant révèle qu'il y a une somme de $1 par wagon provenant de la pesée. Voilà les deux plus grandes sources de nos revenus. Il y a aussi quelques petits montants: remboursements de surtemps et frais de messagerie. Pour ce qui est de la vente des échantillons, le service d'inspection fait, une ou deux fois par année, je pense, à divers endroits, un appel d'offres et vend les céréales d'échantillon. Ces céréales sont avilies par la senteur de naphtaline et d'autres éléments.

M. PASCOE: Combien y en aurait-il qui sentent la naphtaline?

M. FRASER: A Winnipeg, il y a 60,000 échantillons de deux livres.

M. PASCOE: Qui achèterait ces céréales?

M. MCCONNELL: On s'en sert pour engraisser les porcs; on en achète aussi pour nourrir les dindes à Dauphin.

M. PASCOE: Je me demandais ce qui faisait défaut.

M. MCCONNELL: Vous constaterez que les autres services de la Commission des grains ne rapportent pas beaucoup de revenus: les tribunaux d'appel, $4,000; l'enregistrement, $46,000; la statistique, $29,000. Nos laboratoires de recherches coûtent bien cher, mais ils ne rapportent aucun revenu. En examinant les deux chiffres, vous pouvez voir que nous avons un déficit d'environ deux millions.

Il ne reste qu'une autre solution: essayer de constituer une réserve. Nous avons abordé cette question, je crois, au Comité l'année dernière. Cela voudrait dire augmenter les droits de pesage et d'inspection. Si l'on augmentait les droits d'inspection d'un dollar et les droits de pesage de 50c., ça rapporterait à peu près $1,237,000. Nous avons toujours vu les choses ainsi; d'ailleurs je les ai déjà expliquées ici. Pour le moment, le gouvernement juge que le cultivateur de l'Ouest, comme d'ailleurs le cultivateur de l'Est dans une certaine mesure, a besoin de subventions. Les cultivateurs de l'Ouest reçoivent, à l'heure actuelle, une aide d'environ 49 millions de dollars en bénéfices d'entreposage et 42 millions de dollars sous forme de bonis à l'emblavure. A quoi servirait d'augmenter les droits sur les céréales, s'il faut donner d'une main

et reprendre de l'autre? Ainsi donc, nous n'avons aucune recommandation à faire. Nous aimerions équilibrer nos états financiers, mais c'est impossible pour cette raison.

Une autre chose. Peu importe le volume des récoltes ensemencées et moissonnées, les récoltes ne sont pas un indice du revenu que peut recevoir la Commission. C'est le mouvement des céréales par les intermédiaires, détenteurs de permis, qui détermine le montant de nos revenus.

M. ROGERS: Il devrait y avoir une légère amélioration cette année.

M. MCCONNELL: Assurément, plus il y a de céréales plus les recettes augmentent.

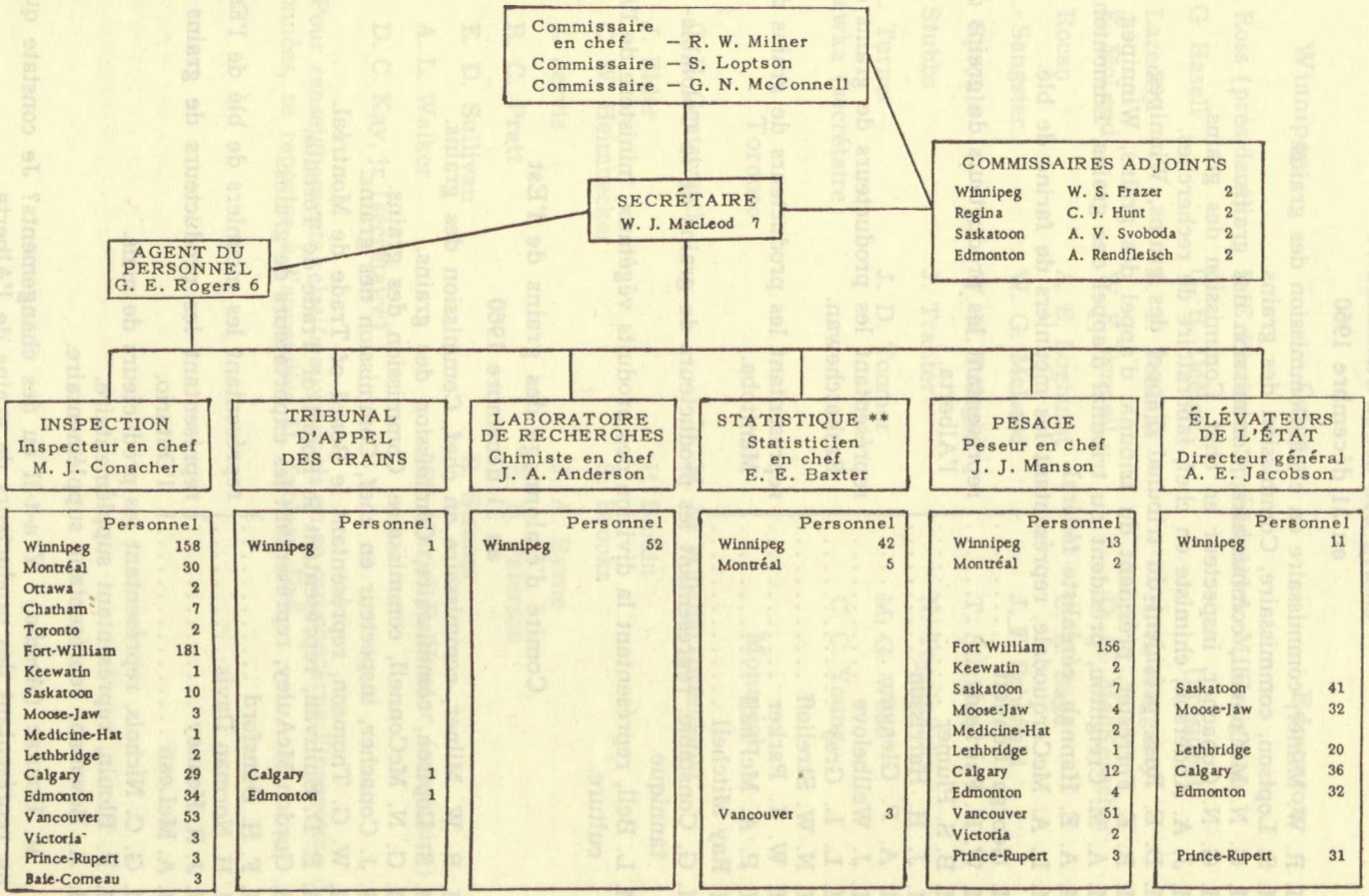
M. HORNER (*Acadia*): Si vous ajoutiez à vos dépenses le poste «autres recettes», cela n'améliorerait-il pas la situation également?

M. MCCONNELL: Oui. Je n'ai pas signalé la chose, parce que je sais qu'il fallait relever les salaires depuis cinq ans. Le compte des salaires a augmenté en flèche d'un montant de $1,700,000; et nous n'y pouvons rien. Mais en soustrayant ce chiffre, nous aurions à peu près l'équilibre.

M. ROGERS: Monsieur le président, je crois que la Commission fait un travail excellent.

Le PRÉSIDENT: Nous passons maintenant à l'appendice A, page 19.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA



**Comprend le bureau des licenses et des cautionnements, et le bureau de l'enregistrement.

APPENDICE A

Comité d'étalonnage des grains de l'Ouest

au 31 décembre 1960

M. R. W. Milner, commissaire en chef, Commission des grains.
M. S. Loptson, commissaire, Commission des grains.
M. G. N. McConnell, commissaire, Commission des grains.
M. G. N. Conacher, inspecteur en chef, Commission des grains.
M. J. A. Anderson, chimiste en chef, laboratoire de recherches.
M. D. E. Ross, président du tribunal d'appel des grains, Winnipeg.
M. R. E. Forrester, président du tribunal d'appel des grains, Winnipeg.
M. A. M. Creighton, président du tribunal d'appel des grains, Edmonton.
M. A. E. Hannah, céréaliste fédéral.
M. L. A. McCorquodale, représentant les meuniers de farine de blé.

M. George Bennett .....
M. W. H. Fairfield ..... } représentant les producteurs de grains de
M. B. S. Plumer ..... l'Alberta.

M. J. H. Harrisson .....
M. A. P. Gleave .....
M. J. Wellbelove ..... } représentant les producteurs de grains de la
M. L. L. Gray ..... Saskatchewan.
M. N. W. Strelioff .....

M. W. J. Parker ..... } représentant les producteurs de grains du
M. P. A. McPhail ..... Manitoba.
M. Ray Mitchell .....

M. G. Constable, représentant les producteurs de grains de la Colombie- Britannique.

M. L. Bell, représentant la division des produits végétaux, ministère de l'Agriculture.

Comité d'étalonnage des grains de l'Est

au 31 décembre 1960

M. R. W. Milner, commissaire en chef, Commission des grains.
M. S. Loptson, commissaire, Commission des grains.
M. G. N. McConnell, commissaire, Commission des grains.
M. J. Conacher, inspecteur en chef, Commission des grains.
M. W. G. Thomson, représentant le Board of Trade de Montréal.
M. E. D. Sullivan, représentant le Board of Trade de Toronto.
M. Gordon McAuley, représentant les exportateurs de grains.

M. F. H. Dunsford ..... } représentant les meuniers de blé de l'Est.
M. H. Norman Davis .....

M. J. R. Heaney ..... } représentant les producteurs de grains de
M. A. McLean ..... l'Ontario.

M. G. C. Nichols, représentant les producteurs de maïs.
M. P. Blouin, représentant supplémentaire.
M. A. Bowman, représentant supplémentaire.

M. HORNER (*Acadia*): Y a-t-il eu des changements? Je constate qu'il y a un représentant des producteurs de grains de l'Alberta.

M. MACLEOD: Un des représentants de l'Alberta est décédé; c'est M. Fairfield; oh oui, il y a aussi M. Erie Powell de Peace-River qui a demandé à prendre sa retraite.

Les appendices continuent:

APPENDICE B

Tribunaux d'appel des grains

Winnipeg	Calgary	Edmonton
D. E. Ross (président)	R. E. Forrester (président)	A. M. Creighton
J. E. G. Hasell	G. R. Deeton	(président)
J. F. Lazenby	B. T. Jenkins	H. A. Haggarty
Wm. E. McLeod	W. F. Fennell	D. G. MacKeracher
G. I. Rocan	A. E. Loghurst	C. E. Sage
E. A. Sangster	W. G. McLeod	J. F. Schofield
R. C. Sproule	W. M. Pringle	T. Stickney
V. J. Stubbs	J. Tranter	N. Topolnitsky
G. A. Turner	J. D. Toomer	M. G. Wood
N. Kawka (secrétaire)		C. C. Young

Toronto	Montréal
C. H. Coatsworth	M. M. Ainslie (président)
J. Elder	P. Blouin
C. W. Heimbecker	S. Brooks
J. Jervis	J. A. Byrne
R. C. Pratt	E. B. Paterson
E. D. Sullivan	R. Strauss
A. L. Walker	Mme Muriel B. Hunter (secrétaire)
D. C. Kay, jr (secrétaire)	

Pour renseignements relatifs aux appels en ce qui concerne l'inspection des wagonnées, se reporter à l'appendice D, Tableau D-6.

APPENDICE C

Direction de la statistique

E. E. Baxter, *statisticien en chef*

(A) STATISTIQUE

La direction de la statistique reçoit des rapports de tous les élévateurs licenciés en vertu de la loi sur les grains du Canada et, d'après ces rapports, établit et publie une statistique fondamentale sur l'entreposage et la manutention des céréales dans le réseau d'élévateurs canadiens. Elle prépare des états vérifié des opérations de tous les élévateurs terminus et de l'Est, vérifie le montant d'assurance à l'égard des stocks de céréales et s'occupe des détails des dossiers concernant les montants perçus sous forme de cotisations de 1 p. 100 aux termes de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies. Elle fournit à la Commission, pour que celle-ci l'examine, une étude circonstanciée de toutes les manutentions de céréales et collabore avec les autres bureaux de la Commission à la tenue de dossiers détaillés relatifs aux principales opérations.

(B) OCTROI DE PERMIS

La loi sur les grains du Canada prévoit que nulle compagnie de chemin de fer ou nul navire ne doit recevoir du grain de l'Ouest d'un élévateur ou décharger ce grain dans un élévateur, à moins que le gérant de cet élévateur n'ait obtenu un permis à cet effet de la Commission. La loi énonce aussi les conditions selon lesquelles les commerçants de grain, les acheteurs sur voie et les marchands commissionnaires doivent obtenir leur permis afin de pouvoir conclure des contrats relatifs au grain de l'Ouest par classe. Ces permis sont octroyés à l'élévateur et aux commerçants par la Commission par l'intermédiaire de la division de l'octroi de permis de la direction de la statistique. Ce bureau surveille aussi l'application du paragraphe(3) de l'article 79 selon lequel tous les détenteurs de permis doivent fournir un cautionnement ou autre garantie pour assurer l'accomplissement de toutes les obligations qui peuvent être imposées par la loi.

(C) ENREGISTREMENT

L'article 127 de la loi sur les grains du Canada exige que les exploitants ou gérants des élévteurs terminus publics et semi-publics et des élévateurs de l'Est remettent des récépissés d'entrepôt ou des récépissés de transfert pour tout grain entreposé. Les règles nos 1 et 2, établies par la Commission en vertu des dispositions du paragraphe (22) de l'article 15 de la loi sur les grains du Canada, exigent que ces récépissés d'entrepôt ou de transfert soient enregistrés auprès de la Commission, déterminant la classe et la quantité de grain au moment de l'émission du récépissé, et que ces récépissés d'entrepôt ou de transfert soient remis à la Commission pour y être enregistrés ou annulés quand le grain qui fait l'objet de ces récépissés a été expédié.

Commentaires préliminaires

Le programme de consolidation des bureaux, mis à exécution l'année précédente, a été poussé plus à fond durant la campagne de 1959-1960. On a terminé les arrangements préliminaires en vue d'inclure dans ce programme, à partir du 1er août 1960, les opérations de la direction de l'enregistrement.

L'adaptation des cartes d'enregistrement aux techniques de la comptabilité mécanisée offre des occasions particulières pour une plus grande intégration des opérations des bureaux tant au sein de la Commission qu'entre la Commission, les sociétés de grain et la Commission canadienne du blé. Cette initiative fera des progrès au cours des années à venir, mais elle ne pouvait pas être lancée avant l'exécution de cette mesure. On a mis au point de nouvelles techniques et on les a appliquées à l'octroi des permis et aux dossiers, facilitant ainsi le travail tant de ce bureau que des compagnies de grain. On y a inclus de nouvelles façons de procéder selon lesquelles on a pu publier, peu après l'ouverture de la nouvelle campagne agricole, la liste des «Élévateurs à grain au Canada», tableau qu'on ne pouvait publier en vertu des anciennes méthodes, mais qui est très précieux pour les sociétés de grain et de transport.

Au Manitoba, un programme provincial d'assurance-récolte, qui a été appliqué pour la première fois à la récolte de 1960, a exigé qu'on apporte certains redressements aux dossiers et aux rapports en ce qui concerne la perception, par les détenteurs de permis, de la cotisation de 1 p. 100 prévue par la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies. Notre bureau a collaboré étroitement avec les autorités provinciales et les représentants des sociétés de céréales en vue d'établir une façon de procéder provisoire à l'gard de la campagne agricole de 1960-1961. D'autres discussions sont prévues afin d'arrêter une méthode qui s'appliquerait au fur et à mesure que les programmes d'assurance-récolte s'étendaient à d'autres secteurs.

(A) Statistique

L'usage croissant de la statistique relative aux céréales que font les sociétés de céréales, les entreprises de transport et les organismes de l'État dans leurs transactions quotidiennes continue de se manifester par une demande accrue tant des bulletins réguliers que des études particulières. La souplesse de nos dossiers relatifs à la statistique, obtenue grâce à un procédé électronique, a grandement facilité le travail. Il importe de signaler, en particulier, les bulletins supplémentaires et antérieurs sur la situation de l'ocrtoi de permis. Des études spéc.ales sur la manutention de classes particulières de céréales aux terminus ont rendu de précieux services à la direction de l'inspection dans la mise au point de nouvelles façons de procéder. D'autres études portant sur les opérations aux terminus et les expéditions par voie fluviale ont été effectuées à l'intention de la direction du pesage. Au moyen de ses machines, le bureau a continué de rendre service au laboratoire de recherches, à la division du personnel et à la direction des comptes. Le bureau a maintenu des relations étroites avec les services connexes de la Commission canadienne du blé et il a mis à sa disposition toutes les données statistiques diponibles afin d'éviter que les deux organismes fassent double emploi en ce qui concerne la statistique.

Le bureau a continué de collaborer avec la division de l'agriculture du Bureau fédéral de la statistique en lui fournissant des données sur les céréales qu'elle utilise dans ses publications à ce sujet. Des données historiques ont aussi été mises à la disposition de la Commission royale d'enquête sur les transports. Le bureau a maintenu un échange de données statistiques sur les coopératives avec les services correspondants du département de l'Agriculture des États-Unis, de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, à Rome, et du comité économique du Commonwealth, à Londres.

Aux termes des dispositions de la loi relative aux taux de fret sur les eaux intérieures, la responsabilité du bureau a été, encore une fois, d'une importance particulière, car les confirmations d'affrètement de navires à l'égard de toutes les cargaisons de céréales expédiées par voie fluviale à partir de

Fort-William-Port-Arthur ont été examinées et le bureau a classifié les données en vue de tenir la Commission au courant des frais d'expédition par voie fluviale. Entre la période allant du 10 avril au 13 décembre, les confirmations d'affrètement ont été enregistrées à l'égard de 902 cargaisons distinctes expédiées par voie fluviale entre la tête des Lacs et les ports de l'Est du Canada dans des navires immatriculés au Canada et dans des pays du Commonwealth.

Une étude spéciale tendant à élucider le libellé des polices d'assurances a été faite à l'égard des polices d'assurance contre l'incendie à l'égard de céréales entreposées dans les élévateurs régionaux. Aux termes de l'article 102 de la loi sur les grains du Canada, la direction s'est très bien acquittée de sa responsabilité tant en ce qui concerne les examens précités que les examens réguliers des rapports et documents d'assurance ayant trait à la protection des céréales dans les entrepôts autorisés régionaux, les entrepôts terminus et les entrepôts de l'Est.

Le bureau a fait une vérification des livres à l'égard du pesage de contrôle de 2,101 élévateurs régionaux, de 21 élévateurs terminus semi-publics, de 4 élévateurs terminus privés .et de 20 élévateurs de l'Est. Il a préparé des études statistiques spéciales destinées à compléter les vérifications régulières et à faciliter davantage l'étude que fait la Commission des états de comptabilité. Les tableaux C-12 à C-14, inclusivement, du présent appendice renferment un résumé des détails sur les états de comptabilité préparés conformément aux dispositions des articles 139 et 140 de la loi sur les grains du Canada.

La perception de la cotisation de 1 p. 100 prélevée en vertu des dispositions de l'article 11 de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies et en vertu de l'autorité déléguée à notre bureau s'élevait à $6,326,924 en 1959-1960, soit une diminution de $347,074 par rapport aux cotisations de 1958-1959. La diminution s'explique par le volume de ventes moins important et par une composition différente des céréales et des classes.

(B) Octroi des permis

Durant la première période d'octroi de permis à l'égard de la campagne agricole de 1959-1960, soit du 1er août au 1er décembre 1959, 5,469 permis ont été délivrés à 97 entreprises et particuliers; 47 de ces permis ont été accordés à des acheteurs sur voie, à des marchands commissionnaires et à des négociants en grains. En outre, on a autorisé des détenteurs de permis d'élévateurs régionaux à utiliser 169 immeubles de divers genres comme entrepôts improvisés.

Au cours de la campagne agricole, vingt et un permis ont été annulés: deux élévateurs ont été ravagés par le feu; seize ont été détruits ou démolis; deux ont été transformés en annexes et une demande a été retirée. Cinquante-sept autorisations d'entreposer des céréales dans des immeubles pouvant contenir 4.2 millions de boisseaux ont aussi été annulées durant la campagne agricole parce que les céréales y emmagasinées ont été transportées dans des terminus.

Dix-neuf permis d'élévateurs régionaux ont été suspendus durant la rénovation et la reconstruction d'immeubles. Seize d'entre eux ont été renouvelés; un a été annulé et deux, qui étaient encore en suspens à la fin de la campagne agricole, n'ont pas été présentés pour être renouvelés au début d'août 1960.

Des certificats de garantie au montant de $30,641,275 ont été déposés par 13 sociétés approuvées de garantie auprès de la Commission aux termes de l'article 79 de la loi sur les grains du Canada à l'égard des transactions des détenteurs de permis durant 1959-1960. Aucune obligation négociable de l'État n'a été déposée au lieu du certificat ordinaire de garantie.

Alors qu'au 31 juillet 1960 il y avait en vigueur 5,413 permis d'élévateurs et 147 autorisations d'emmagasiner du grain dans des entrepôts improvisés, la capacité d'entreposage était de 631,884,110 boisseaux dans les élévateurs et de 7,170,500 boisseaux dans les entrepôts improvisés, ce qui représente une diminution de 2,891,640 boisseaux, depuis le 31 juillet 1959, de toute la capacité de l'entreposage autorisée. Les capacités totales d'entreposage autorisées par province sont les suivantes: Manitoba, 59.1 millions de boisseaux; Saskatchewan, 208.3; Alberta, 137.2; Colombie-Britannique, 28.0; Ontario, 154.1; Québec, 45.2 et les provinces Maritimes, 7.2 millions de boisseaux.

Les principales modifications apportées à cet entreposage ont été des réductions de capacité d'entreposage de 16.1 millions de boisseaux dans les élévateurs régionaux et de 4.2 millions dans les entrepôts improvisés, et l'augmentation de 17.4 millions dans les élévateurs terminus et les élévateurs de l'Est y compris la construction d'un élévateur neuf à Baie Comeau.

(C) Enregistrement

A cause, surtout, des très grandes quantités de céréales gourdes et humides qu'ont reçues les élévateurs terminus semi-publics pour les faire sécher par des moyens artificiels afin qu'elles ne se gâtent pas, les bureaux de la division de l'Ouest ont connu une des années de fonctionnement les plus difficiles dans l'histoire de la direction. Le nombre total de reçus d'entrepôt qu'on a présentés pour l'enregistrement a dépassé de beaucoup celui d'autres années, surtout en ce qui concerne le groupe d'élévateurs de la tête des Lacs, car on y exigeait l'enregistrement d'un reçu distinct d'entrepôt pour la livraison de chaque wagonnée de céréales gourdes ou humides. On devait aussi calculer, pour chaque wagonnée, la perte de poids découlant du séchage et enregistrer un nouveau reçu d'entrepôt pour le poids des céréales une fois séchées. Le nombre total de reçus d'entrepôt qui sont passés par nos bureaux a dépassé celui de 1951-1952, la campagne agricole précédente où la récolte avait atteint un sommet; toutefois, grâce à l'expérience acquise cette année-là et à cause des méthodes de fonctionnement améliorées, on a réussi à maintenir un bon service sans augmenter le personnel.

Tant dans les divisions de l'Est que de l'Ouest, on a établi des dossiers à l'égard de chaque détenteur de permis, indiquant par classe les quantités totales de céréales enregistrées, annulées et en circulation chaque jour, ainsi qu'une ventilation de ces données afin d'établir, pour la campagne agricole, le nombre total de livraisons et d'expéditions, la quantité de céréales séchées par des moyens naturels et artificiels et leur reclassement. Une série distincte de dossiers, également maintenus à l'égard de chaque détenteur de permis, fournissait un état complet des enregistrements et des annulations de tous les reçus d'entrepôt ou de transfert qui avaient été émis. Les reclassements, tels que signalés au jour le jour par les détenteurs de permis des élévatuers terminus semi-publics, ont été examinés à la loupe afin de s'assurer qu'ils étaient conformes aux dispositions de la loi sur les grains du Canada qui interdisent le mélange des classes. Des états certifiés des totaux, par classe, des reçus d'entrepôt et de transfert, en circulation, ainsi que toutes les manutentions des classes de blé non mélangées et autres renseignements pertinents ont été fournis au besoin pour servir à résumer les données sur le pesage de contrôle annuel des stocks de grain, tel qu'il est effectué par les fonctionnaires de la Commission aux élévateurs terminus et aux élévateurs de l'Est.

On a aussi fourni un service d'enregistrement aux détenteurs de permis des élévateurs de la division de l'Ouest pour les reçus d'entrepôt qu'il fallait diviser, consolider, réémettre ou rectifier quant à la classe afin de faciliter la documentation relative à la manutention du grain.

Bien que, durant l'année, le nombre total de reçus d'entrepôt présentés pour l'enregistrement ait sensiblement augmenté, les manutentions totales de livraisons primaires et d'expéditions à ces élévateurs, pour la campagne agricole de 1959-1960, accusent une diminution par rapport à la moyenne décennale, à tous les points sauf Vancouver.

Les frais du service d'enregistrement ont été prélevés à raison de 4c. par mille boisseaux pour l'enregistrement et pour l'enregistrement de l'annulation dans la division de l'Ouest, et de 1c. par mille boisseaux pour l'enregistrement et pour l'enregistrement de l'annulation dans la division de l'Est. La diminution globale des manutentions de livraisons primaires et d'expéditions correspond à une diminution des frais perçus pendant la période à l'étude, qui se sont élevés à $44,942.56 par rapport à la moyenne décennale de $49,533.05.

Généralités

A la suite de la présente partie, figurent des données sommaires concernant les céréales à l'égard de la campagne agricole de 1959-1960 et de la saison de navigation de 1960. Des détails complets sont publiés dans les divers bulletins réguliers et périodiques de la direction, dans le compte rendu des exportations de la division, intitulé «Exportation canadienne de grain 1959-1960» et dans le «Commerce des grains du Canada» publiés conjointement par notre bureau et la division de l'agriculture du Bureau fédéral de la statistique. La brochure intitulée «Élévateurs à grains du Canada» fournit des détails sur les permis délivrés aux termes de la loi sur les grains du Canada. Au tableau C-19 du présent appendice figure le nombre total de boisseaux des diverses céréales, pour lesquels des reçus d'entrepôt ou de transfert ont été enregistrés et/ou enregistrés pour annulation aux bureaux que la Commission a ouverts à cette fin à Montréal, Winnipeg et Vancouver.

TABLEAU C–1—Approvisionnement et écoulement de céréales du Canada, campagne agricole 1959–1960

—	Blé	Avoine	Orge	Seigle	Graine de lin
	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
APPROVISIONNEMENT					
Report au 31 juillet 1959	549,001,464	118,978,700	128,153,215	7,919,805	6,523,126
Production de 1959	413,520,000	417,933,000	225,550,000	8,149,000	17,719,000
Approvisionnement total	962,521,464	536,911,700	353,703,215	16,068,805	24,242,126
ÉCOULEMENT					
Exportées outre-mer	270,044,404	4,520,484	44,166,719	451,913	12,494,273
Exportées aux É.-U.	2,087,750	1,103,771	13,525,895	4,062,776	—
Consommées au Canada	152,801,174	438,459,953	174,540,951	4,800,725	6,873,461
Écoulement total	424,933,328	444,084,208	232,233,565	9,315,414	19,367,734
REPORT (31 JUILLET 1960)					
Dans les fermes (approximatif)	81,700,000	72,000,000	63,000,000	3,800,000	810,000
Dans les élévateurs régionaux, terminus privés et de minoterie	268,279,153	15,938,212	44,773,532	1,894,554	1,221,530
Dans les élévateurs terminus semi-publics	84,020,771	1,436,889	8,698,409	525,254	1,575,240
Entreposées dans les élévateurs de l'Est ou chargées sur des navires à destination de ces élévateurs	80,369,247	2,056,575	2,434,639	141,679	904,321
Dans les minoteries de l'Est	2,485,085	195,067	25,095	—	—
En transit par chemin de fer—divisions de l'Est et de l'Ouest	20,733,880	1,200,749	2,537,975	220,153	363,301
En entrepôt aux É.-U. et en transit vers ce pays	—	—	—	171,751	—
Total en entrepôt le 31 juillet 1960	537,588,136	92,827,492	121,469,650	6,753,391	4,874,392

TABLEAU C-2—Production et ventes des producteurs dans l'Ouest canadien, par province, campagne agricole de 1959-1960

—	Blé	Avoine	Orge	Seigle	Graine de lin
	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
PRODUCTION (Chiffres estimatifs du BFS)					
Manitoba	60,000,000	61,000,000	35,000,000	1,660,000	4,600,000
Saskatchewan	232,000,000	94,000,000	74,000,000	3,000,000	6,300,000
Alberta et Colombie-Britannique	108,165,000	112,400,000	111,636,000	1,741,000	6,711,000
Totaux	400,165,000	267,400,000	220,636,000	6,401,000	17,611,000
VENTES DES PRODUCTEURS					
a) Aux élévateurs régionaux					
Manitoba	48,155,509	7,212,110	17,752,572	1,075,888	3,246,308
Saskatchewan	235,215,202	8,035,333	35,396,702	2,219,567	5,094,395
Alberta	19,696,686	8,533,026	42,052,641	982,029	5,223,983
Totaux	375,067,397	23,780,469	95,201,915	4,277,484	13,564,686
b) Aux terminus semi-publics intérieurs					
Manitoba	53,411	16,875	14,845	—	—
Saskatchewan	—	—	—	—	—
Alberta	117,351	23,168	31,558	—	744
Totaux	170,762	40,043	46,403	—	744
c) Aux élévateurs de minoterie et privés intérieurs					
Manitoba	207,911	42,895	85,381	—	92,997
Saskatchewan	1,839,458	113,270	73,135	224	116,933
Alberta	1,187,983	347,822	110,594	10,122	167,184
Totaux	3,235,352	503,987	269,110	10,346	377,114
d) Chargées aux quais					
Manitoba	3,565	13,982	2,516	1,607	2,726
Saskatchewan	30,436	—	1,876	1,684	1,373
Alberta	6,443	—	69,001	—	13,985
Totaux	40,444	13,982	73,393	3,291	18,084
VENTES TOTALES DES PRODUCTEURS					
Manitoba	48,420,396	7,285,862	17,855,314	1,077,495	3,342,031
Saskatchewan	237,085,096	8,148,603	35,471,713	2,221,475	5,212,701
Alberta	93,008,463	8,904,016	42,263,794	992,151	5,405,896
Totaux	378,513,955	24,338,481	95,590,821	4,291,121	13,960,628

TABLEAU C-3—Livraisons et expéditions de céréales canadiennes aux élévateurs terminus, campagne agricole de 1959-1960

—	Blé	Avoine	Orge	Seigle	Graine de lin
	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
Fort-William—Port-Arthur					
Livraisons	201,982,753	26,306,137	59,534,766	3,901,524	7,988,815
Expéditions	188,384,940	31,157,056	64,183,759	4,111,394	7,490,501
Vancouver—New-Westminster					
Livraisons	92,045,092	2,681,272	23,237,523	369,366	5,986,018
Expéditions	92,865,941	3,421,147	23,255,372	326,984	6,296,049
Victoria					
Livraisons	3,042,523	554	207	283	422,474
Expéditions	2,859,621	17,965	2,802	—	444,083
Prince-Rupert					
Livraisons	—	—	9,535,127	—	—
Expéditions	—	—	9,896,325	—	—
Churchill					
Livraisons	21,792,231	1,110	—	—	—
Expéditions	21,700,046	175,953	—	—	—
Transcona					
Livraisons	112,492	23,182	26,555	4,045	660
Expéditions	80,084	56,561	35,311	4,045	660
Calgary					
Livraisons	1,573,702	—	1,990,623	—	5,468
Expéditions	1,544,208	6,477	2,071,605	—	5,468
Edmonton					
Livraisons	1,952,205	45,926	47,142	—	4,530
Expéditions	2,289,058	63,521	39,816	—	4,174
Lethbridge					
Livraisons	352,864	—	—	1,664	30,089
Expéditions	281,712	—	—	1,664	30,089
Moose-Jaw					
Livraisons	7,600	151,046	2,058	1,604	1,422
Expéditions	28,123	151,046	2,058	1,604	1,422
Saskatoon					
Livraisons	253,093	45,182	—	—	35,467
Expéditions	1,061,183	11,059	—	—	34,838
Livraisons totales	323,114,555	29,254,409	94,374,001	4,278,486	14,474,943
Expéditions totales	311,094,916	35,060,785	98,487,048	4,445,691	14,307,284

TABLEAU C—4–Expéditions de céréales étrangères depuis les élévateurs canadiens aux débouchés de consommation du Canada, campagne agricole 1959–1960

Depuis	Graine de lin des États-Unis	Maïs des États-Unis	Soya des États-Unis	Maïs de l'Afrique du Sud
	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
Les élévateurs de l'Est	98,571	7,637,186	2,159,312	49,803
Fort-William—Port-Arthur	—	—	—	—
Élévateurs terminus intérieurs	—	—	—	—
Élévateurs de minoterie et privés intérieurs	—	888,036	—	—
Élévateurs de la côte du Pacifique	—	—	—	—

TABLEAU C–5—Livraisons et expéditions primaires aux élévateurs de l'Est, campagne agricole de 1959–1960

	Livraisons	Expéditions
	boiss.	boiss.
CÉRÉALES CANADIENNES		
Blé	182,601,602	165,208,357
Avoine	30,048,152	31,012,488
Orge	33,375,622	34,224,344
Seigle	1,158,825	1,226,365
Graine de lin	5,739,430	5,954,548
Maïs	2,509,125	2,376,888
Soya	3,385,320	3,268,331
Sarrasin	85,041	81,773
Pois	112,706	109,200
Graine de colza (liv.)	2,045,360	2,045,360
Céréales mélangées (liv.)	2,221,392	570,000
Céréales-échantillon (liv.)	17,117,093	15,901,262
CÉRÉALES AMÉRICAINES		
Blé	4,341,170	4,376,193
Avoine	360,126	357,160
Orge	1,141,046	1,198,021
Seigle	612,566	612,566
Graine de lin	1,235,077	1,432,641
Maïs	19,113,884	18,606,563
Soya	6,084,543	5,495,205
Céréales mélangées (liv.)	3,965,450	3,965,450
CÉRÉALES DE L'ÉTRANGER		
Maïs de l'Afrique du Sud	—	49,803

TABLEAU C-6—Approvisionnement et écoulement de céréales canadiennes dans des entrepôts des États-Unis, campagne agricole de 1959-1960

—	Blé	Avoine	Orge	Seigle	Graine de lin
	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
APPROVISIONNEMENT					
En entrepôt aux É.-U. et en transit vers ce pays	159,089	—	—	—	—
Livraisons directes du Canada	2,810,856	1,103,771	13,525,895	4,214,776	—
Approvisionnement total	2,969,945	1,103,771	13,525,895	4,214,776	—
ÉCOULEMENT					
Exportées	136,788	—	—	—	—
Retournées au Canada	745,407	—	—	—	—
Consommées au pays	2,087,750	1,103,771	13,525,895	5,062,776	—
Écoulement total	2,969,945	1,103,771	13,525,895	4,062,776	—
En entrepôt et en transit, le 31 juillet 1960	—	—	—	152,000	—

TABLEAU C-7—Exportations de blé canadien, par secteur maritime, par mois, campagne agricole de 1959–1960

	Par voie des ports canadiens du Pacifique	Par voie des ports canadiens de l'Atlantique et du St-Laurent	Par voie de Churchill	Directement par voie de Fort-William—Port-Arthur	Par voie des ports américains de l'Atlantique	Importations[1] des États-Unis		Total, tout blé	Farine de blé[2]	Total, blé et farine de blé
						pour usage au pays	minoterie en douane			
	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
1959										
Août	6,979,151	5,783,555	8,096,226	334,285	—	10,100	—	21,203,317	3,194,429	24,397,746
Septembre	6,862,447	5,091,949	9,368,759	1,041,067	—	131,751	110,000	22,605,973	3,547,338	26,153,311
Octobre	6,027,459	11,433,133	3,693,727	1,186,818	—	99,180	—	22,440,317	3,059,255	25,499,572
Novembre	7,977,540	19,981,155	—	1,196,652	—	83,346	—	29,238,693	3,312,361	32,551,054
Décembre	7,550,262	12,540,967	—	—	136,788	34,456	—	20,262,473	3,558,579	23,821,052
1960										
Janvier	7,150,150	6,056,821	—	—	—	12,729	—	13,219,700	3,076,181	16,295,881
Février	10,986,416	5,470,615	—	—	—	5,000	—	16,462,031	2,617,345	19,079,376
Mars	9,707,655	7,375,023	—	—	—	19,067	—	17,101,745	2,616,820	19,718,565
Avril	4,776,360	10,260,307	—	306,557	—	29,497	—	15,372,721	2,507,619	17,880,340
Mai	8,384,979	9,545,702	—	1,976,670	—	1,183,600	119,000	21,209,951	3,840,963	25,050,914
Juin	10,472,560	9,880,367	—	558,874	—	99,190	—	21,010,991	2,465,765	23,476,756
Juillet	8,193,014	4,981,127	541,333	722,797	—	150,834	—	14,589,105	3,618,482	18,207,587
Total, campagne agricole de 1959–1960	95,067,993	108,400,721	21,700,045	7,323,720	136,788	1,858,750	229,000	234,717,017	37,415,137	272,132,154
Total, campagne agricole de 1958–1959	106,547,195	118,857,043	18,409,322	4,979,236	—	1,953,931	1,408,226	252,154,943	37,124,914[3]	289,279,857
Moyenne quinquennale 1954–1955 à 1958–1959	103,711,531	121,183,272	15,623,725	1,028,262	148,638	4,366,810	1,252,518	247,314,756	38,333,378	285,648,134

[1] Établis d'après les rapports des détenteurs de permis d'élévateurs et d'expéditeurs canadiens, et les données fournies par des correspondants américains en matière de céréales.

[2] Rapports des douanes du Canada transformés en boisseaux—non ajustés quant au décalage.

[3] Revisés—ajustés de façon à supprimer le décalage dans les rapports établis par les douanes.

TABLEAU C-8—Exportations de céréales canadiennes outre-mer, par secteur maritime, selon les catégories, campagne agricole de 1959-1960

Catégories	Par voie des ports canadiens du Pacifique	Par voie des ports canadiens de l'Atlantique[1] et du St-Laurent	Par Churchill	Directement par voie de Fort-William Port-Arthur	Par voie des ports américains de l'Atlantique	Total
	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
BLÉ						
N° 1 du Nord-Manitoba	1,716,108	995,404	93,333	—	—	2,804,845
N° 2 du Nord-Manitoba	21,416,688	33,054,763	11,930,737	2,698,305	—	69,100,493
N° 3 du Nord-Manitoba	34,483,081	33,357,770	8,076,222	2,302,300	—	78,219,373
N° 4 du Nord-Manitoba	26,488,026	12,072,998	1,144,775	664,658	—	40,507,245[2]
N° 5	9,493,860	4,002,918	277,336	—	—	13,774,114
Garnet	162,629	—	—	—	—	162,629
D'hiver d'Alberta	558,134	—	—	—	—	558,134
Autres de l'Ouest	749,467	1,611,225	177,642	1,123,018	—	3,661,352
De l'Est	—	1,318	—	—	—	1,318
Dur ambré n° 2 O.C.	—	6,075,835	—	304,566	—	6,380,401
Dur ambré n° 3 O.C.	—	8,033,481	—	37,334	—	8,070,815
Dur ambré n° 4 ex. O.C.	—	5,642,479	—	143,699	—	5,786,178
Dur ambré n° 4 O.C.	—	3,533,863	—	49,840	—	3,583,703
Dur ambré n° 5 O.C.	—	18,667	—	—	—	18,667
Totaux	95,067,993	108,400,721	21,700,045	7,323,720	—	232,629,267[2]
AVOINE						
N° 3 de l'O.C.	—	8,235	—	—	—	8,235
Fourragère n° 1 extra	939,516	133,574	—	119,114	—	1,192,204
Fourragère n° 1	1,528,653	40,706	—	111,474	—	1,680,833
Fourragère mélangée	265,900	944,015	138,353	197,647	—	1,545,915
De l'Est	—	93,297	—	—	—	93,297
Totaux	2,734,069	1,219,827	138,353	428,235	—	4,520,484
ORGE						
Six-rangs n° 2 O.C.	91,666	—	—	—	—	91,666
Six-rangs n° 3 O.C.	2,135,992	35,000	—	384,069	—	2,555,061
Six-rangs n° 4 O.C.	451,773	144,312	—	—	—	596,085
Deux-rangs n° 2 O.C.	81,067	—	—	—	—	81,067
Deux-rangs n° 3 O.C.	5,837,827	—	—	—	—	5,837,827
Fourragère n° 1	20,698,686	571,973	—	—	—	21,270,659
Fourragère n° 2	2,554,617	4,196,945	—	6,882,995	—	13,634,557
Fourragère n° 3	—	41,464	—	—	—	41,464
Autres de l'Ouest	—	58,333	—	—	—	58,333
Totaux	31,851,628	5,048,027	—	7,267,064	—	44,166,719
SEIGLE						
N° 2 de l'O.C.	312,134	139,779	—	—	—	451,913
Totaux	312,134	139,779	—	—	—	451,913
GRAINE DE LIN						
N° 1 de l'O.C.	6,504,978	2,515,913	—	1,344,505	—	10,365,396
N° 2 de l'O.C.	210,369	1,194,268	—	388,940	—	1,793,577
N° 3 de l'O.C.	74,143	201,157	—	60,000	—	335,300
Totaux	6,789,490	3,911,338	—	1,793,445	—	12,494,273

[1] Comprend les autorisations relatives aux exportations directes de blé outre-mer depuis Sarnia (Ont.).

[2] Comprend 136,788 boisseaux de blé n° 4 du Nord-Manitoba expédié de ports américains situés sur les Lacs.

TABLEAU C–9—Exportations de céréales canadiennes outre-mer, par port, campagne agricole de 1959–1960

Chargé à	Blé (toutes variétés)	Avoine	Orge	Seigle	Graine de lin	Toutes les céréales
	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
Vancouver—New-Westminster	92,246,198	2,719,180	22,956,224	312,124	6,344,320	124,578,056
Victoria	2,821,795	14,889	—	—	445,170	3,281,854
Prince-Rupert	—	—	8,895,404	—	—	8,895,404
Churchill	21,700,045	138,353	—	—	—	21,838,398
Fort-William—Port-Arthur directement	7,323,720	428,235	7,267,064	—	1,793,445	16,812,464
Sarnia	106,400	—	—	—	—	106,400
Montréal	48,341,600	1,055,034	3,204,010	89,856	3,351,467	56,041,967
Sorel	16,841,766	—	116,940	—	—	16,958,706
Trois-Rivières	11,432,086	—	244,677	—	—	11,676,763
Québec	7,021,545	—	1,482,400	—	—	8,503,945
Baie Comeau	332,470	—	—	—	—	332,470
Saint-Jean	1,829,735	—	—	—	—	1,829,735
Saint-Jean-Ouest	12,553,269	164,793	—	49,923	559,871	13,327,856
Halifax	9,941,850	—	—	—	—	9,941,850
Totaux—Ports canadiens	232,492,479	4,520,484	44,166,719	451,913	12,494,273	294,125,868
Ports américains	136,788	—	—	—	—	136,788
Totaux outre-mer	232,629,267	4,520,484	44,166,719	451,913	12,494,273	294,262,656
Farine de blé[1]	37,415,137	—	—	—	—	37,415,137
Importations américaines[2]	2,087,750	1,103,771	13,525,895	4,062,776	—	20,780,192
Grands totaux	272,132,154	5,624,255	57,692,614	4,514,689	12,494,273	352,457,985

[1] Rapports des douanes du Canada—transformés en boisseaux.

[2] Établis d'après les rapports de détenteurs de permis d'élévateurs et d'expéditeurs canadiens, selon les données fournies par des correspondants américains en matière de céréales.

TABLEAU C-10—Céréales gourdes et humides séchées, par entrepôts, campagne agricole 1959-1960

	Séchage artificiel			Séchage naturel	Total
	Gourdes	Humides	Gourdes et Humides		
	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
TÊTE DES LACS					
Blé	11,835,869	14,170,340	26,006,209	11,803,198	37,809,407
Durum	72,921	257,806	330,727	213,679	544,406
Avoine	165,057	405,608	570,665	533,436	1,104,101
Orge	291,533	1,043,132	1,334,665	2,227,751	3,562,416
Seigle	6,028	19,876	25,904	86,452	112,356
Graine de lin	923,953	1,133,221	2,057,174	528,264	2,585,438
Totaux	13,295,361	17,029,983	30,325,344	15,392,780	45,718,124
LITTORAL DU PACIFIQUE					
Blé	12,082,872	5,151,689	17,234,561	4,601,616	21,836,177
Avoine	77,093	19,524	96,617	306,906	403,523
Orge	1,920,948	986,857	2,907,805	2,213,795	5,121,600
Seigle	—	—	—	27,500	27,500
Graine de lin	17,237	15,068	32,305	515,298	547,603
Totaux	14,098,150	6,173,138	20,271,288	7,665,115	27,936,403
INTÉRIEUR					
Blé	680,581	1,864,896	2,725,477	—	2,725,477
Avoine	97	5,677	5,774	—	5,774
Orge	—	3,748	3,748	—	3,748
Graine de lin	—	5,158	5,158	—	5,158
Totaux	860,678	1,879,479	2,740,157	—	2,740,157
CHURCHILL					
Blé	—	—	—	237,348	237,348
Totaux, tous entrepôts	28,254,189	25,082,600	53,336,789	23,295,243	76,632,032

TABLEAU C-11—Moyenne pondérée des tarifs-marchandise par voie fluviale à l'égard des céréales canadiennes depuis Fort-William—Port-Arthur, saison de navigation 1960

Port de déchargement	Blé	Avoine	Orge	Seigle	Graine de lin
	(cents par boisseau)				
Ports de la Baie Georgienne, Goderich, Sarnia et Walkerville	5.045	4.679	5.022	5.477	—
Port-Colborne	6.5	6.0	6.358	6.5	—
Toronto	7.0	6.5	7.163	7.0	7.5
Kingston	7.75	7.0	7.25	—	—
Prescott	8.015	7.25	7.524	—	—
Montréal (directement)	13.0	10.113	12.460	13.0	14.0
Montréal via Port-Colborne	14.084	—	—	—	—
Montréal via Toronto	14.0	—	—	—	—
Montréal via Kingston	14.0	10.867	12.316	14.0	14.313
Montréal via Prescott	13.627	10.5	12.5	—	14.631
Sorel (directement)	13.0	10.0	12.3	—	—
Sorel via Port-Colborne	14.0	—	—	—	—
Sorel via Kingston	14.0	—	—	—	—
Sorel via Prescott	14.0	—	—	—	—
Trois-Rivières (directement)	13.0	10.105	12.405	—	—
Trois-Rivières via ports de la Baie	14.0	—	—	—	—
Trois-Rivières via Port-Colborne	14.0	—	—	—	—
Trois-Rivières via Toronto	14.0	—	—	—	—
Québec (directement)	13.0	10.037	12.330	—	—
Québec via Kingston	—	10.5	—	—	—
Baie Comeau	13.0	—	—	—	—
Baie Comeau via Port-Colborne	14.0	—	—	—	—
Halifax	17.678	17.0	18.312	18.5	—
Port-Williams	30.0	22.0	25.0	—	—
Point-du-Chêne	19.0	17.5	18.0	—	—
Buffalo	8.0	7.5	7.766	8.0	—
Chicago	7.367	—	6.294	6.641	—
Duluth-Superior	5.645	—	5.262	—	—
Manitowoc	—	—	6.550	—	—
Milwaukee	6.632	—	6.414	6.5	—
Oswego	—	—	9.0	—	—

NOTA—Les taux donnés initialement en devises américaines ont été convertis en devises canadiennes aux taux courants du change.

TABLEAU C-12—Excédents et déficits par catégories spécifiées de blé révélés par le pesage de contrôle des céréales entreposées dans des élévateurs SEMI-PUBLICS DE TÊTE DE LIGNE, campagne agricole 1959-1960

Date du pesage de contrôle	Détenteur du permis	EXCÉDENT						DÉFICIT					
		Blé dur nº 1 du Manitoba	Blé du Nord nº 1 du Manitoba	Blé du Nord nº 2 du Manitoba	Blé du Nord nº 3 du Manitoba	Blé Garnet nº 1 de l'Ouest canadien	Blé Garnet nº 2 de l'Ouest canadien	Blé dur nº 1 du Manitoba	Blé du Nord nº 1 du Manitoba	Blé du Nord nº 2 du Manitoba	Blé du Nord nº 3 du Manitoba	Blé Garnet nº 1 de l'Ouest canadien	Blé Garnet nº 2 de l'Ouest canadien
		boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
	FORT-WILLIAM—PORT-ARTHUR												
	The Fort William Elevator Co. Ltd.												
Du 28 déc. 1959—au 5 janv. 1960	Empire	—	—	—	—	—	—	—	1,953.3	656.3	1,105.9	—	—
Du 14 au 21 déc. 1959	Élévateur « E »	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Du 15 au 18 déc. 1959	Lakehead Terminals Ltd.	—	—	—	—	—	—	—	36.8	760.9	1,010.9	—	—
	Élévateurs du syndicat du Manitoba												
Du 11 au 15 janv. 1960	Élévateur nº 1	—	—	—	—	—	—	—	15.9	4,044.2	2,949.2	—	—
Du 14 au 17 déc. 1959	McCabe Grain Co. Ltd.	—	304.9	—	—	—	—	—	—	10,008.7	12,688.5	—	—
Du 15 au 23 déc. 1959	National Grain Co. Ltd.	—	—	—	—	—	—	—	230.4	7,147.1	13,055.5	—	—
Du 9 au 13 nov. 1959	Ogilvie Flour Mills Co. Ltd.	—	—	—	—	—	—	—	62.8	391.5	7,752.9	—	—
	Syndicat du blé de la Saskatchewan												
Du 22 déc. 1959—au 8 janvier 1960	Élévateur nº 4	—	—	—	—	—	—	—	4,335.8	27,261.3	22,343.7	—	—
Du 8 au 12 déc. 1959	Élévateur nº 5	—	—	—	—	—	—	—	60.8	9,749.9	2,626.9	—	—
Du 14 au 23 déc. 1959	Searle Grain Co. Ltd.	—	—	—	—	—	—	—	3,243.5	22,401.9	18,544.9	—	—
Du 15 au 18 déc. 1959	Superior Elevator Co. Ltd.	—	1,140.3	1,468.5	—	—	—	—	—	—	4,653.5	—	—
Du 30 sept.—au 6 oct. 1959	United Grain Growers Ltd. Thunder Bay	—	1,048.1	923.5	—	—	—	—	—	—	5,407.9	—	—

TABLEAU C–12—Excédents et déficits par catégories spécifiées de blé révélés par le pesage de contrôle des céréales entreposées dans des élévateurs SEMI-PUBLICS DE TÊTE DE LIGNE, campagne agricole 1959–1960—*fin*

Date du pesage de contrôle	Détenteur du permis	EXCÉDENT						DÉFICIT					
		Blé dur nº 1 du Manitoba	Blé du Nord nº 1 du Manitoba	Blé du Nord nº 2 du Manitoba	Blé du Nord nº 3 du Manitoba	Blé Garnet nº 1 de l'Ouest canadien	Blé Garnet nº 2 de l'Ouest canadien	Blé dur nº 1 du Manitoba	Blé du Nord nº 1 du Manitoba	Blé du Nord nº 2 du Manitoba	Blé du Nord nº 3 du Manitoba	Blé Garnet nº 1 de l'Ouest canadien	Blé Garnet nº 2 de l'Ouest canadien
		boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.	boiss.
	VANCOUVER—NEW-WESTMINSTER												
Du 3 au 15 août 1959.	Syndicat du blé de l'Alberta.....	—	—	—	—	—	—	—	772.1	45,899.4	46,026.9	—	—
Du 27 au 30 juin 1960.	Burrard Terminals Ltd.....	—	335.0	—	—	—	—	—	—	7,473.0	9,087.7	—	3,958.4
	Pacific Elevators Ltd.												
Du 24 au 31 mars 1960	Élévateur nº 2.....	—	—	—	—	—	—	—	30.1	1,919.6	1,385.9	—	—
Du 29 mars— au 4 avril 1960.....	Élévateur nº 4.....	—	—	—	2,159.3	—	—	—	73.1	4,525.3	—	—	—
	United Grain Growers Ltd.												
Du 4 au 12 sept. 1959.	Élévateur nº 3 (C. des P.N.).....	—	—	—	—	—	—	—	473.9	4,492.4	7,095.5	—	—
Du 28 juin— au 13 juillet 1960....	Élévateur nº 3 (C. des P.N.).....	—	—	—	—	—	—	—	48.1	9,805.8	9,683.4	—	2,150.7
	CHURCHILL (Man.)												
Du 20 au 24 octobre 1959.....	Conseil des ports nationaux.....	—	—	—	—	—	—	—	1.9	792.6	1,182.4	—	—
	CALGARY (Alb.)												
Du 24 au 28 août 1959	Élévateur du gouvernement canadien.	—	—	—	—	—	—	—	10.1	129.9	646.2	—	—
	EDMONTON (Alb.)												
Du 13 au 21 août 1959	Élévateur du gouvernement canadien.	—	—	—	—	—	—	—	5.1	1,522.6	4.3	—	—

NOTA: Le pesage de contrôle à l'élévateur A de la United Grain Growers a été fait du 30 sept. au 9 octobre 1959 afin d'évaluer les pertes résultant de l'effondrement de l'annexe.

TABLEAU C-13—Excédents et déficits par catégories spécifiées de blé révélés par les pesages de contrôle des céréales entreposées dans les élévateurs PRIVÉS DE TÊTE DE LIGNE, année-récolte 1959-1960

Date de vérification: le 7 décembre 1959	Canada Malting Co. Ltd. Winnipeg (Man.)	
	Excédent	Déficit
	boiss.	boiss.
Blé dur nº 1 du Manitoba	—	—
Blé du nord nº 1 du Manitoba	—	—
Blé du nord nº 2 du Manitoba	—	15.1
Blé du nord nº 3 du Manitoba	—	20.1
Blé Garnet nº 1 de l'Ouest canadien	—	—
Blé Garnet nº 2 de l'Ouest canadien	—	—

Aucune quantité de blé des catégories susmentionnées n'était manutentionnée ni entreposée aux élévateurs ci-dessous:

Date du pesage de contrôle	Compagnie d'élévateur	Située à
Le 16 mars 1960	Canada Malting Co. Ltd	Port-Arthur (Ont.)...
Le 7 décembre 1959	Dominion Malting Co. Ltd	Transcona (Man.)....
Le 8 février 1960	National Grain Feed Mill	Fort-William (Ont.).

TABLEAU C-14—Excédents et déficits révélés par les pesages de contrôle des céréales de l'Ouest canadien et de l'étranger entreposées dans les élévateurs de l'Est, campagne agricole 1959-1960

Date du pesage de contrôle	Détenteur du permis	Genre de céréales	Excédent	Déficit
1960			boiss.	boiss.
Du 9 au 17 février	COLLINGWOOD			
	Collingwood Terminals Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	1,735.1
		Avoine de l'Ouest canadien	—	997.7
		Orge de l'Ouest canadien	—	485.9
		Criblures de l'Ouest canadien	—	9,470*
Du 28 mars au 7 avril	GODERICH			
	Goderich Elevator and Transit Co. Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	3,904.0
		Avoine de l'Ouest canadien	1,933.4	—
		Orge de l'Ouest canadien	—	1,783.1
		Seigle de l'Ouest canadien	—	164.9*
		Criblures de l'Ouest canadien	—	68,810*
		Maïs des É.-U	—	663.1
Du 1er au 12 février	HUMBERSTONE			
	Robin Hood Flour Mills Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	9,754.0
		Avoine de l'Ouest canadien	—	51.1
		Orge de l'Ouest canadien	—	82.2
Du 8 au 13 février	KINGSTON			
	Canada Steamship Lines Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	6,400.5
		Avoine de l'Ouest canadien	—	1,567.3
		Orge de l'Ouest canadien	—	620.9
		Seigle de l'Ouest canadien	—	135.4
		Graine de lin de l'Ouest canadien	—	877.8
		Avoine des É.-U	—	227.9
		Orge des É.-U	—	65.9
		Seigle des É.-U	—	67.0
		Graine de lin des É.-U	—	345.1
		Maïs des É.-U	—	1,879.4
Le 19 mai	LAKEFIELD			
	Lakefield Elevator Co. Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	3,006.0

TABLEAU C-14—Excédents et déficits révélés par les pesages de contrôle des céréales de l'Ouest canadien et de l'étranger entreposées dans les élévateurs de l'Est, campagne agricole 1959-1960—*Suite*

Date du pesage de contrôle	Détenteur du permis	Genre de céréales	Excédent	Déficit
1960			boiss.	boiss.
Du 15 fév. au 7 mars	MIDLAND Canada Steamship Lines Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	3,748.8
		Avoine de l'Ouest canadien	—	763.0
		Orge de l'Ouest canadien	29.6	—
		Maïs des É.-U.	—	207.8
Du 21 mars au 1er avril	Chemins de fer nationaux du Canada	Blé de l'Ouest canadien	—	5,926.7
Du 15 au 31 mars	Midland Simcoe Elevator Co. Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	1,336.7
		Avoine de l'Ouest canadien	—	2,857.4
		Orge de l'Ouest canadien	341.6	—
Du 8 au 18 mars	Renown Investments Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	1,371.2
Du 18 au 23 mars	MONTRÉAL Dominion Elevator Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	1,793.7
		Avoine de l'Ouest canadien	—	1,202.6
		Orge de l'Ouest canadien	—	858.0
		Graine de lin de l'Ouest canadien	—	6.3
		Céréales échantillonnées de l'Ouest canadien	—	*18,640
		Criblures de l'Ouest canadien	—	* 4,880
		Maïs des É.-U.	—	63.1
		Soya des É.-U.	—	2.5
Du 13 janv. au 29 fév.	Conseil des ports nationaux	Blé de l'Ouest canadien	—	170,956.9
		Avoine de l'Ouest canadien	—	851.0
		Orge de l'Ouest canadien	—	49,781.3
		Seigle de l'Ouest canadien	—	13,468.7
		Graine de lin de l'Ouest canadien	—	12,107.0
		Sarrasin de l'Ouest canadien	—	306.3
		Pois de l'Ouest canadien	—	395.7
		Céréales mélangées	*1,725,760	—
		Céréales échantillonnées de l'Ouest canadien	* 70,120	—
		Échantillons de l'Ouest canadien (divers)	—	* 2,530
		Graine de colza de l'Ouest canadien	—	*39,680
		Criblures de l'Ouest canadien	—	*10,030
		Échantillons de blé rouge canadien de printemps et de blé d'hiver des É.-U.	—	2.8
		Blé des É.-U.	—	2,415.0
		Avoine des É.-U.	—	297.4
		Orge des É.-U.	—	1,455.4
		Seigle des É.-U.	—	219.5
		Graine de lin des É.-U.	—	8,976.9
		Maïs des É.-U.	—	8,461.3
		Sarrasin des É.-U.	—	9.2
		Soya des É.-U.	200.9	—
		Riz des É.-U.	—	84.5
		Riz iranais	—	30.1
		Maïs d'Amérique du Sud	—	730.0
Du 18 fév. au 14 mars	OWEN SOUND Great Lakes Elevator Co. Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	8,709.7
		Avoine de l'Ouest canadien	—	2,275.3
		Orge de l'Ouest canadien	—	1,645.0
		Céréales de provende échantillonnées de l'Ouest canadien	*24,310	—
		Criblures de l'Ouest	—	*58,990

TABLEAU C-14—Excédents et déficits révélés par les pesages de contrôle des céréales de l'Ouest canadien et de l'étranger entreposées dans les élévateurs de l'Est, campagne agricole 1959-1960—*Fin*

Date du pesage de contrôle	Détenteur du permis	Genre de céréales	Excédent	Déficit
1960			boiss.	boiss.
Du 25 au 29 janv.	PORT COLBORNE Maple Leaf Milling Co. Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	7,192.4
		Avoine de l'Ouest canadien	112.8	—
		Orge de l'Ouest canadien	—	620.3
		Seigle de l'Ouest canadien	—	221.7
		Graine de lin des É.-U.	—	39.3
		Maïs des É.-U.	—	107.7
		Soya des É.-U.	—	112.4
Du 9 au 11 sept. 1959	Conseil des ports nationaux	Blé de l'Ouest canadien	—	9,867.3
		Avoine de l'Ouest canadien	—	1,556.8
		Orge de l'Ouest canadien	—	2,165.1
		Seigle de l'Ouest canadien	—	209.7
		Graine de lin de l'Ouest canadien	—	815.1
		Graine de lin des É.-U.	—	938.0
		Maïs des É.-U.	—	751.3
Du 28 mars au 4 avril	PRESCOTT Conseil des ports nationaux	Blé de l'Ouest canadien	—	7,329.7
		Avoine de l'Ouest canadien	1,333.0	—
		Orge de l'Ouest canadien	1,114.0	—
		Graine de lin de l'Ouest canadien	—	82.6
		Criblures de l'Ouest canadien	—	*6,560
		Maïs des É.-U.	—	1,827.4
Du 2 au 24 mars	QUÉBEC Conseil des ports nationaux	Blé de l'Ouest canadien	—	7,343.8
		Avoine de l'Ouest canadien	—	4,530.6
		Orge de l'Ouest canadien	—	4,710.1
		Seigle de l'Ouest canadien	—	3.8
		Graine de colza de l'Ouest canadien	—	*930
		Criblures de l'Ouest canadien	—	*5,380
		Blé des É.-U.	—	7.7
		Avoine des É.-U.	—	42.7
		Orge des É.-U.	—	95.7
		Graine de lin des É.-U.	—	13.6
		Céréales mélangées des É.-U.	—	*2,480
		Maïs de l'Amérique du Sud	—	31.2
Du 22 fév. au 4 mars	SOREL North American Elevators Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	12,458.6
		Avoine de l'Ouest canadien	—	265.6
		Orge de l'Ouest canadien	—	584.2
		Maïs des É.-U.	—	278.3
Du 8 au 24 mars	TORONTO Toronto Elevators	Blé de l'Ouest canadien	—	2,846.7
		Avoine de l'Ouest canadien	—	985.2
		Orge de l'Ouest canadien	—	1,333.1
		Seigle de l'Ouest canadien	—	42.5
		Graine de lin de l'Ouest canadien	—	1,024.7
		Criblures de l'Ouest canadien	—	*3,250
		Maïs des É.-U.	—	2,672.9
		Soya des É.-U.	—	13,981.3
Le 24 juin	PETERBOROUGH Trent Elevator Co.	Blé de l'Ouest canadien	—	245.3
Du 1er au 11 avril	WALKERVILLE Hiram Walker & Sons Grain Corp. Ltd.	Blé de l'Ouest canadien	—	2,402.9
		Avoine de l'Ouest canadien	—	24.1
		Orge de l'Ouest canadien	—	458.7
		Seigle de l'Ouest canadien	—	697.5
		Maïs des É.-U.	—	488.3

* Livres.

TABLEAU C–15—Montants perçus et céréales achetées en vertu du prélèvement de 1 p.100, loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies, campagne agricole 1959–1960

Province	Blé	Avoine	Orge	Seigle	Graine de lin	Graine de colza	Total
	$	$	$	$	$	$	$
Manitoba.....	655,386.75	45,860.73	149,945.64	10,032.39	98,426.02	1,844.96	961,496.49
Saskatchewan	3,101,317.13	50,579.36	289,156.97	19,684.66	182,668.66	28,155.18	3,671,561.96
*Alberta.....	1,145,113.50	46,579.06	323,913.11	8,611.27	162,301.15	7,347.44	1,693,865.53
Totaux...	4,901,817.38	143,019.15	763,015.72	38,328.12	443,395.83	37,347.58	6,326,923.98

*Y compris la région de la rivière de la Paix, en C.-B.

Amendes pour soumission tardive de déclarations	2.42
Montant global des perceptions efiectuées entre le 1er août 1959 et le 31 juillet 1960	6,326,926.40

	ACHATS DE CÉRÉALES						
	(en milliers de boisseaux)						
Manitoba.....	48,842	7,339	17,822	1,107	3,238	114	78,462
Saskatchewan	238,732	8,390	36,009	2,264	5,855	1,471	292,721
Alberta.....	92,889	9,044	42,195	980	5,183	367	150.658
Totaux...	380,463	24,773	96,026	4,351	14,276	1,952	521,841

TABLEAU C–16—Permis en vigueur et capacité d'emmagasinage au 31 juillet 1960 et un an auparavant

Genre de permis	Permis en vigueur au 31 juillet		Capacité d'emmagasinage autorisée au 31 juillet	
	1960	1959	1960	1959
Élévateurs régionaux.....	5,302	5,317	361,915,800	378,071,540
Annexes supplémentaires aux élévateurs régionaux.....	*	*	7,170,500	11,811,400
Élévateurs de tête de ligne et de minoterie.....	79	80	159,533,010	158,266,010
Élévateurs de l'Est.....	32	31	110,435,300	94,227,300
Acheteurs sur voie, marchands à commission et grainetiers.....	45	49	†	†
Totaux.....	5,458	5,477	639,054,610	641,946,250

* 147 bâtiments au 31 juillet 1960 et 204 au 31 juillet 1959.
† Ces permis ne visent pas les installations d'emmagasinage de céréales.

TABLEAU C–17—Nombre et genre de permis émis et capacité d'emmagasinage autorisée au 1er décembre de chaque année pendant les cinq dernières années

Genre de permis	1960	1959	1958	1957	1956
	NOMBRE DE PERMIS				
Élévateur régional public	5,293	5,304	5,314	5,343	5,354
Élévateur régional privé	6	8	8	10	9
Élévateur de minoterie	27	34	35	33	32
Élévateur public de tête de ligne	—	—	—	—	5
Élévateur semi-public de tête de ligne	40	40	40	40	34
Élévateur privé de tête de ligne	5	5	5	5	5
Élévateur de l'Est	32	31	31	30	30
Acheteur sur voie	18	20	22	21	21
Marchand à commission	21	22	24	23	23
Grainetier	6	5	5	5	5
Totaux	5,448	5,469	5,484	5,510	5,518
	CAPACITÉ AUTORISÉE				
	(en milliers de boisseaux)				
Élévateur régional public	366,636	380,838	373,357	364,661	356,263
Entrepôts de céréales	7,241	10,157	12,992	14,953	15,080
Élévateur régional privé	156	232	240	369	337
Élévateur de minoterie	12,794	13,637	13,671	13,513	13,451
Élévateur public de tête de ligne	—	—	—	—	17,100
Élévateur semi-public de tête de ligne	139,974	138,524	137,524	137,524	118,774
Élévateur privé de tête de ligne	7,720	7,070	7,070	7,070	7,070
Élévateur de l'Est	110,435	97,767	94,227	94,102	94,102
Totaux	644,956	648,225	639,081	632,192	622,177

TABLEAU C–18—Élévateurs et emmagasinage autorisés au 1er décembre 1960

Genre d'élévateur	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique	Québec et les Maritimes	Totaux
	NOMBRE D'ÉLÉVATEURS						
Régional public	3	692	2,897	1,682	19	—	5,293
Régional privé	—	2	1	3	—	—	6
De minoterie	3	8	6	9	1	—	27
Public de tête de ligne	—	—	—	—	—	—	—
Semi-public de tête de ligne	24	2	2	3	9	—	40
Privé de tête de ligne	2	2	—	1	—	—	5
De l'Est	19	—	—	—	—	13	32
Totaux	51	706	2,906	1,698	29	13	5,403
	CAPACITÉ D'EMMAGASINAGE (en milliers de boisseaux)						
Régional public	1,660	48,818	190,293	123,764	2,101	—	366,636
†Bâtiments d'emmagasinage de céréales	—	—	4,464	2,777	—	—	7,241
Régional privé	—	45	29	82	—	—	156
De minoterie	1,480	2,255	4,992	4,049	18	—	12,794
Public de tête de ligne	—	—	—	—	—	—	—
Semi-public de tête de ligne	91,967	6,000	11,000	6,100	24,907	—	139,974
Privé de tête de ligne	2,435	3,795	—	1,490	—	—	7,720
De l'Est	58,026	—	—	—	—	52,409	110,435
Totaux	155,568	60,913	210,778	138,262	27,026	52,409	644,956

† Emmagasinage dans entrepôts improvisés.

TABLEAU C–19—Enregistrement des reçus d'entreposage à l'égard des livraisons et des expéditions initiales et de transbordement aux élévateurs semi-publics de tête de ligne et aux élévateurs de l'Est par zone et céréales, campagne agricole 1959–1960 et moyenne décennale

Zone	Céréales	Campagne agricole 1959–1960		Moyenne décennale 1949–1950 à 1958–1959	
		Enregistrés	Enregistrés pour annulation	Enregistrés	Enregistrés pour annulation
		(en milliers de boisseaux)			
Division de l'Ouest— Winnipeg, y compris la Tête des Lacs et Churchill	Blé	226,100	212,360	207,695	202,874
	Avoine	26,344	31,526	66,070	67,775
	Orge	51,850	56,693	74,686	73,927
	Lin	8,065	7,568	8,956	9,388
	Seigle	3,918	4,133	9,530	9,709
	Mélange	158	272	726	506
	Maïs	—	—	26	27
	Autres	31	81	151	159
Élévateurs intérieurs— Calgary, Edmonton, Lethbridge, Moose-Jaw et Saskatoon	Blé	4,252	5,284	5,760	4,459
	Avoine	265	289	341	348
	Orge	2,066	2,149	1,563	1,561
	Lin	78	77	183	185
	Seigle	7	7	39	40
	Mélange	4	9	2	27
	Maïs	4	7	15	13
	Autres	1,663	1,623	1,417	1,242
Région de Vancouver et de Prince-Rupert—	Blé	95,504	96,145	99,018	98,564
	Avoine	2,711	3,475	2,415	3,392
	Orge	32,775	32,155	18,333	18,160
	Lin	6,421	6,744	1,840	1,791
	Seigle	370	329	219	221
	Mélange	4	2	36	47
	Maïs	—	—	268	268
	Autres	3,447	3,531	1,615	1,602
Division de l'Ouest— Tous points	Blé	325,856	313,789	312,473	305,897
	Avoine	29,320	35,290	68,826	71,515
	Orge	86,691	90,997	94,582	93,648
	Lin	13,564	14,389	10,979	11,364
	Seigle	4,295	4,469	9,788	9,970
	Mélange	166	283	764	580
	Maïs	4	7	309	308
	Autres	5,141	5,235	3,183	3,003
Totaux—Toutes céréales		466,037	464,459	500,904	496,285
Division de l'Est—	Blé	277,885	258,856	306,572	302,837
	Avoine	32,845	33,814	44,044	44,034
	Orge	37,452	38,477	81,982	81,686
	Lin	8,225	8,615	18,767	19,110
	Seigle	1,958	2,031	6,542	6,698
	Mélange	512	455	548	535
	Maïs	22,663	21,979	19,258	19,314
	Criblures	1,730	1,711	1,488	1,501
	Pois	113	109	119	119
	Soya	11,601	10,999	3,895	3,842
	Sarrasin	85	82	362	364
	Autres	41	41	465	464
Totaux—Toutes céréales		395,110	377,169	484,042	480,504

APPENDICE D

Direction de l'inspection

M. M. J. Conacher, *inspecteur en chef des grains*

Aux termes de l'article 32 de la loi sur les grains du Canada, la direction de l'inspection des grains de la division de l'Ouest fixe des catégories aux chargements de céréales d'après des échantillons prélevés durant le déchargement par des préposés de la direction de l'inspection à la tête des Lacs, sur le littoral du Pacifique, à Churchill, Winnipeg, Calgary, Edmonton, Moose-Jaw, Saskatoon, Lethbridge et Medicine-Hat. En outre, toutes les céréales expédiées depuis les élévateurs de tête de ligne et de minoterie sont officiellement échantillonnées et inspectées. Aux points initiaux d'inspection de Winnipeg, Calgary et Edmonton, les échantillons, placés dans des wagons par des agents d'élévateurs régionaux, sont retirés et classés; même si ce service ne fournit pas les catégories officiellement reconnues de ces expéditions, les catégories attribuées aux échantillons non officiels servent de guide aux expéditeurs et aux exploitants de silo terminus, pour la livraison et la manutention des céréales.

Dans la Division de l'Est, l'échantillonnage et la classification des céréales sont fournis sur demande à Chatham et à Toronto pour les céréales produites dans l'Est. A Montréal, Québec, Sorel, Trois-Rivières, Baie-Comeau, Saint-Jean et Halifax, les céréales chargées sur des navires aux fins d'exportation sont échantillonnées et leur catégorie est revisée.

Les catégories de toutes les céréales en entrepôt, dans tous les élévateurs de l'Est et de tête de ligne, soumises à un pesage de contrôle pendant la campagne agricole, sont vérifiées par des préposés de la direction de l'inspection.

Conditions de la récolte et catégories, 1959, division de l'Ouest

L'Ouest canadien a connu, en 1959, de grands écarts de température. Au printemps, l'humidité du sol a varié; elle atteignait un niveau extrêmement bas dans les régions du centre et du sud des Prairies, un niveau suffisant dans les régions du nord et de l'Ouest et excessif dans l'est du Manitoba. La région sèche s'est maintenue sèche et brûlante pendant l'été et, par conséquent, la récolte n'a pas été abondante. A l'ouest, au nord et à l'est de la zone aride, la gelée et la pluie ont endommagé bien des récoltes au temps de la moisson; sur de grandes étendues les récoltes ont été laissées dans les champs sous la neige pour être battues après la période de gel ou au printemps.

La proportion des catégories élevées de céréales expédiées a été remarquable, quand on songe au mauvais temps qu'ont subi les récoltes, bien qu'il ne fasse aucun doute que la plupart des céréales de basse catégorie aient servi dans les fermes à nourrir les animaux, y compris celles qui ont pu être endommagées en séchant dans les fermes. Les cultivateurs en général ont été, de toute évidence, impressionnés par la publicité acordée au risque de perte de précieux débouchés si les céréales qui s'étaient endommagées en séchant, étaient vendues aux minoteries ou aux fabricants de malt outre-mer, comme des céréales canadiennes de «qualité».

Les expéditions de blé rouge de printemps au cours de la campagne agricole 1959-1960 se composaient surtout de blé nº 3 du Nord-Manitoba soit 31.7 p. 100. Les expéditions de blé nº 2 du Nord-Manitoba ont baissé par rapport à l'année précédente, passant de 33.5 p. 100 à 27.9 p. 100, de même que celles du blé nº 1 du Nord-Manitoba qui ont été de 1.4 p. 100 par rapport à 1.9 p. 100, au cours de la campagne agricole 1958-1959; les expéditions de blé des

catégories nos 4, 5 et 6 du Nord-Manitoba ne se sont élevées qu'à 16 p. 100. Les chiffres cités ici ne comprennent pas le blé rouge de printemps gourd et humide (soit 20.3 p. 100 de toutes les expéditions); celui-ci a d'ailleurs été presque tout classé dans une catégorie supérieure après séchage dans les élévateurs de tête de ligne.

En examinant les pourcentages des diverses catégories expédiées, il faut se souvenir que ceux-ci renferment des quantités variables de céréales reportées depuis la campagne agricole précédente. Les cultivateurs, naturellement, sont prêts à vendre les céréales de catégorie supérieure à un prix plus élevé bien entendu, et à se servir des céréales moins chères pour nourrir leurs bestiaux, toutefois, il est révélateur que l'approvisionnement en blé des catégories inférieures ait presque disparu pendant l'été de 1960.

La gamme des catégories de blé durum expédié au cours de la campagne agricole 1959-1960 était même supérieure à celle du blé rouge de printemps. Moins de 12 p. 100 des expéditions ont été classées dans les catégories nos 4, 5 et 6 blé ambré de l'Ouest canadien. Ce phénomène peut être attribué au fait que l'on produit peu de blé durum dans les régions du Nord où la température a été si inclémente à l'automne de 1959. On peut dire la même chose du seigle dont la qualité était, en général, élevée; 65.2 p. 100 des expéditions de cette céréale étaient des catégories nos 1 et 2 de l'Ouest canadien.

Une proportion de 14.7 p. 100 seulement de l'avoine expédiée pendant la campagne agricole était de qualité régulière (sèche) no 3 de l'Ouest canadien et de qualité supérieure. Les dommages causés par le mildiou résultant de la température, ont été plus apparents dans l'avoine qu'ils ne l'avaient été depuis plusieurs années.

Une proportion de 41.3 p. 100 de l'orge expédiée du Canada par wagon a été classée dans la catégorie no 3 de l'Ouest canadien ou dans des catégories supérieures (y compris l'orge à 6 rangs et à 2 rangs) mais les fabricants de malt du Canada et les exportateurs vers le marchés du malt en ont refusé une grande partie parce que les grains en provenance des régions arides étaient trop minces et trop mûrs et parce que la manutention à la machine a augmenté le pourcentage de l'orge mondé—état de choses attribuable aux enveloppes des grains des récoltes mûres dans les régions plus humides qui s'étaient détachées par suite des intempéries. Une grande quantité de cette orge a été, par la suite, reléguée dans les catégories d'aliments à bestiaux dans les élévateurs de tête de ligne parce qu'on ne pouvait pas la livrer en respectant les exigences du marché du malt.

Les conséquences de la température d'automne se sont manifestées dans la graine de lin. On n'a pu en classer que 66.8 p. 100 dans la catégorie no 1 de l'Ouest canadien, par rapport à 89 p. 100 au cours de la campagne agricole 1958-1959. Une grande proportion de graine de colza expédiée avait une forte teneur en humidité et a été mise à sécher dans les élévateurs de tête de ligne. La graine de colza et la graine de lin qui n'étaient pas moissonnées avant les chutes de neige ont causé de fortes pertes aux producteurs; la qualité a baissé sensiblement et, dans bien des cas, il était presque inutile de battre ces céréales au printemps.

La graine de moutarde récoltée dans la région de Lethbridge était, dans une proportion d'environ 90 p. 100, de la qualité no 1 de l'Ouest canadien; la variété Orientale prédominait.

Conditions de la récolte et catégories, 1959, division de l'Est

Dans l'est du Canada, l'hiver de 1958-1959 a été très rigoureux; les récoltes de blé et d'orge d'hiver en ont souffert. Les dégâts causés par l'hiver ont été si graves dans le sud-ouest de l'Ontario, qu'il a fallu ensemencer à nouveau au printemps la majorité des emblavures. On a contrebalancé les pertes en

orge d'hiver en plantant de l'orge de printemps, mais la production de blé a énormément fléchi.

L'été de 1959 a été exceptionnellement sec en Ontario et dans le Québec, de sorte que les céréales précoces comme le blé, l'orge, le seigle, l'avoine et la graine de lin ont été, en général, de qualité élevée. Une proportion de 50 p. 100 des wagonnées de blé inspectées ont été classées dans les catégories nº 1 ou nº 2 d'hiver de l'Est canadien et 89 p. 100 des wagonnées d'orge ont été classées dans les catégories nº 2 ou nº 3 à 6 rangs de l'Est canadien.

Les récoltes tardives comme le maïs, le soya et les haricots-pois ont été favorisées par des pluies opportunes au début de septembre, et le beau temps qui a eu lieu par la suite, au moment de la moisson, a produit des récoltes d'une bonne qualité moyenne. Il y a eu des gelées dans certaines régions dès le 14 septembre et les récoltes tardives de soya en ont souffert dans une certaine mesure; une proportion de 81 p. 100 du soya inspecté a été classé dans les catégories nos 1 ou 2 jaunes du Canada dont 26 p. 100 étaient gourds et humides.

Une proportion de 77 p. 100 de la récolte des haricots-pois a été classée dans la catégorie nº 1 et nº 1 extra de l'Est canadien; la teinte était très bonne et le pourcentage de dégâts causés par la maladie était faible. Une proportion de 55 p. 100 des wagons de maïs inspectés a donné lieu à une classification dans les qualités régulières (sèches ou extra-sèches) nos 1 et 2 de l'Est canadien; une proportion de 44 p. 100 de tous les wagons inspectés était de qualité inférieure par suite de la teneur excessive en humidité.

Réglementation du séchage des céréales

La grande quantité des céréales de la récolte de 1959, qui avaient été battues avec une forte teneur en humidité, a imposé un fardeau extrême aux installations de séchage. Les sécheurs, aux élévateurs de tête de ligne, ont fonctionné à plein rendement pendant l'hiver et le printemps; on a fait sécher, sous la surveillance rigoureuse des inspecteurs de la Direction de l'inspection des céréales, plus de 53 millions de boisseaux de céréales. Le laboratoire de recherche de la Commission a collaboré au maximum à l'échantillonnage des céréales afin d'évaluer les répercussions du séchage sur la qualité de celles-ci.

On a aussi installé des sécheurs dans certaines régions agricoles, afin de remédier au problème de l'entreposage et de l'expédition des céréales humides. Grâce à cette opération de grande envergure, qui a été menée sans anicroche,' par le laboratoire de recherche et la direction de l'inspection, on a tellement bien réussi à régulariser le séchage que la proportion des céréales endommagées a été presque négligeable.

La faible quantité de céréales expédiées qui a été endommagée au séchage a été classée dans la catégorie «rejetées, sèches».

Échantillons soumis aux fins de classement

Les préposés aux élévateurs régionaux et les cultivateurs ont présenté 18,628 échantillons «sous réserve du classement et de la défalcation établis par les inspecteurs» qui ont été classés au cours de la campagne agricole 1959-1960, par rapport à 13,627 échantillons au cours de la campagne agricole précédente.

Récriminations des cultivateurs à propos des expéditions de wagonnées

Au cours de la campagne agricole 1959-1960, la direction de l'inspection a été saisie de 51 demandes, émanant de cultivateurs, en vue d'établir si les wagonnées de céréales entreposées en compartiments spéciaux, étaient restées séparées lors de la manutention à travers les élévateurs du pays. Il a été

démontré dans 13 cas que les expéditions n'étaient pas restées séparées. Les préposés aux élévateurs en l'occurrence ont réglé la question comme il se devait.

Extension des services d'inspection des céréales

L'aménagement à Baie-Comeau, dans le cours inférieur du fleuve Saint-Laurent, d'un élévateur d'une capacité de 12 millions de boisseaux a exigé l'établissement d'un service officiel d'inspection de céréales sur place afin qu'on puisse émettre des certificats définitifs quant à la catégorie des céréales à l'égard des expéditions de sortie. La Commission a fourni du personnel chargé de l'inspection des céréales canadiennes et le département de l'agriculture des États-Unis a fourni celui chargé de classer les céréales américaines. Le département américain a également ouvert un bureau à Montréal afin de s'occuper du classement des céréales américaines entreposées dans les élévateurs situés dans le cours supérieur du fleuve Saint-Laurent.

Caractéristiques des grains de variétés de céréales

La Direction de l'inspection fournit un service spécial aux personnes qui s'adonnent à l'amélioration des espèces de plantes au ministère de l'Agriculture en examinant et en communiquant des renseignements sur les caractéristiques des grains des nouvelles espèces et des variétés hybrides de blé rouge de printemps, de blé ambré dur, de blé et d'orge d'hiver.

Le compte rendu signale les caractéristiques souhaitables et non souhaitables à trouver dans les grains de chaque espèce et décrit l'apparence de l'échantillon par rapport à l'apparence normale de blé canadien rouge de printemps de qualité supérieure.

Les améliorateurs de plantes reçoivent directement les rapports préliminaires sur les nouvelles variétés dès que celles-ci commencent à croître. Ce procédé leur fournit des renseignements précieux qui leur permettent de décider quelles sont les variétés qui méritent d'être développées. Durant les derniers stades de croissance, on envoie un rapport détaillé aux améliorateurs de plantes ainsi qu'au Comité associé de recherche sur les céréales. Ce rapport est important quand on fait l'étude d'une variété en vue de l'autoriser.

En 1960, on a examiné près de 2,000 échantillons prélevés dans 135 variétés nouvelles et dans des variétés établies de grain «intermédiaire», avant d'en faire rapport.

La production constante de nouvelles variétés a rendu nécessaire l'intensification du programme de formation du personnel chargé de l'identification des variétés pour nos inspecteurs. Cette initiative a été prise de concert avec l'expansion du programme de formation du personnel, tendant à obtenir des inspecteurs et des inspecteurs adjoints des grains. Ce programme a été appliqué dans tout le service durant la présente année.

Relativement à ce travail, le service d'inspection a préparé, pour publication, un manuel illustré ayant pour titre «Identification des variétés d'orge et de blé par l'examen des caractéristiques du grain». Il est surtout destiné aux inspecteurs et aux manutentionnaires de céréales. Les commerçants de céréales et les établissements agricoles du Canada, des États-Unis et d'outre-mer ont bien accueilli cette publication.

Modifications des classes d'orge de brasserie

En réponse à la demande formulée au cours d'une réunion du Comité d'étallonage des grains de l'Ouest, tenue en octobre 1959, la Commission a étudié les problèmes portant sur les classes d'orge. Durant les réunions avec des représentants de tous les intéressés au commerce de l'orge de brasserie, depuis les

cultivateurs jusqu'aux exportateurs, il a été établi qu'une forte proportion de l'orge rangée parmi les catégories dites «de brasserie» était reléguée parmi celles de «provende» pour deux motifs, savoir (1) l'augmentation inévitable des grains décortiqués ou brisés au cours de la manutention aux élévateurs terminus, car l'orge qui contient à l'arrivage jusqu'à un pour cent des tolérances maximums en ce qui concerne les catégories de brasserie ne conserve pas d'ordinaire la même qualité après sa livraison à partir des terminus, et (2) beaucoup d'orge admise dans les classes supérieures ne peut être acceptée par les brasseurs canadiens ni étrangers à cause de la petitesse du grain. Par conséquent, on a établi, dans l'intérêt des producteurs d'orge véritable de «brasserie», les qualités précises de grosseur du grain et on a réduit les tolérances à l'égard des grains décortiqués ou brisés dans les catégories 2 et 3 de l'orge de l'Ouest canadien. On a en outre annulé la classe commerciale numéro 4 de l'orge à six rangs de l'Ouest canadien, parce qu'elle s'était avérée inutile. Ces modifications ont été mises en vigueur à compter du 1er août 1960.

Collaboration avec le service américain d'inspection des céréales

Étant donné que, par suite du parachèvement de la voie maritime du Saint-Laurent, les élévateurs canadiens manutentionnent une plus grande quantité de céréales américaines, le ministère de l'Agriculture des États-Unis a établi des bureaux d'inspection de céréales à Montréal et à Baie-Comeau, afin de procéder à une inspection officielle des céréales américaines.

L'inspecteur en chef de la Commission a profité de la conférence semestrielle des principaux fonctionnaires du service américain d'inspection des céréales, à laquelle il a assisté en mai 1960 à Toledo (Ohio), pour mener à bonne fin ses négociations avec eux. On y a établi un programme pratique et satisfaisant, y compris une entente portant que la Commission mettrait son service d'échantillonnage à la disposition des inspecteurs américains aux élévateurs situés en bordure du Saint-Laurent.

Amélioration de l'outillage

Au cours de l'année, le Service d'inspection a participé à l'épreuve d'appareils d'essai destinés à échantillonner mécaniquement les céréales dans divers genres d'élévateurs. Ce travail s'est fait à l'occasion de l'application régulière du programme de surveillance de l'échantillonnage, surtout dans les élévateurs terminus et dans ceux de l'Est. Il en est résulté l'installation de nouveaux appareils d'échantillonnage mécanique dans les élévateurs terminus et on compte en installer plusieurs autres.

Par suite d'exigences de plus en plus rigoureuses, il est nécessaire d'avoir plus de machines de qualité supérieure pour le classement. Ainsi lorsqu'on a modifié l'évaluation des déchets dans les cargaisons de graines oléagineuses destinées à l'exportation, soit du demi pour cent le plus rapporché au dixième pour cent le plus rapproché, il a fallu des balances, des machines à nettoyer et des cribles plus rapides et plus précis. De même a-t-il fallu un outillage plus précis, quand on a exigé que l'orge ait une certaine grosseur pour être rangée parmi les classes supérieures.

Grâce à l'aide technique fournie par le laboratoire de recherche de la Commission, on parvient avec plus de précision et de rapidité à déterminer le degré d'humidité que renferment les céréales. Un compteur électrique a remplacé l'ancienne méthode de distillation dans l'examen de certaines sortes de céréales.

Le programme tendant à l'acquisition d'un meilleur outillage, même s'il ne répond pas aux besoins actuels, a sensiblement progressé cette année.

Formation du personnel

Le rythme avec lequel on a introduit de nouvelles sortes et variétés de céréales au Canada depuis quelques années et la nouvelle méthode de recrutement des inspecteurs éventuels de céréales ont nécessité une réelle expansion du programme de formation d'inspecteurs et d'inspecteurs adjoints des grains. Cette phase de la formation du personnel est devenue une fonction de plus en plus importante au bureau principal du service d'inspection et c'est un inspecteur senior du personnel de l'Inspecteur en chef qui la remplit. Durant l'hiver de 1959-1960, ce fonctionnaire a visité les bureaux de tout le service, afin de donner des instructions et des directives au personnel. En outre, il a dirigé un programme de formation du personnel, que les inspecteurs seniors de céréales appliquent à l'année longue dans tous les endroits.

Visiteurs au Service d'inspection

Durant la campagne agricole de 1959-1960, 81 étrangers ont visité les bureaux principaux du Service d'inspection de la Commission et plusieurs d'entre eux ont aussi visité les endroits terminus où on les a renseignés sur le fonctionnement du service d'inspection. Parmi ces visiteurs se trouvaient des représentants officiels de gouvernements étrangers, des commerçants de céréales et des membres du service du commerce canadien à l'étranger.

De telles visites sont précieuses pour nos relations commerciales. L'efficacité du service d'inspection canadien crée évidemment une bonne impression sur ces gens qui jouent un rôle important dans la vente de nos céréales.

DIVISION DE L'OUEST

Tableau D-1—Inspection de wagonnées, selon l'endroit, pour la campagne agricole 1959-1960, comparée à celle de 1958-1959

	1959-1960	1958-1959	1959-1960	1958-1959
			pourcentage du total	
Fort-William	155,380	144,666	57.1	53.8
Winnipeg	10,583	11,321	3.9	4.2
Churchill	12,109	10,712	4.5	4.0
Moose-Jaw	2,879	3,547	1.1	1.3
Saskatoon	7,648	8,337	2.8	3.1
Calgary	5,472	4,864	2.0	1.8
Edmonton	1,782	3,108	0.7	1.2
Medicine-Hat	2,577	1,981	0.9	0.7
Lethbridge	402	281	0.1	0.1
Prince-Rupert	4,416	3,863	1.6	1.4
Vancouver	68,690	76,244	25.3	28.4
Totaux	271,938	268,834	100.0	100.0

Tableau D-2—Inspection de wagonnées, campagne agricole 1959–1960

Classe	Wagonnées	Pourcentage	Pourcentage du total des inspections de blé
BLÉ			
Manitoba nº 1 du Nord	2,491	1.4	—
Manitoba nº 2 du Nord	51,010	27.9	—
Manitoba nº 3 du Nord	57,888	31.7	—
Manitoba nº 4 du Nord	21,414	11.7	—
Spécial nº 4	314	0.2	—
Nº 5	7,378	4.0	—
Nº 6	517	0.3	—
Blé à provende	9	*	—
Blé Garnet	125	0.1	—
Gourd	25,038	13.7	—
Humide	12,136	6.6	—
Carié	107	0.1	—
Rejeté	4,248	2.3	—
Autres blés rouges de printemps	90	*	—
Blé rouge de printemps, total	182,765	100.0	92.5
Blé dur ambré de l'Ouest canadien nº 1	15	0.1	—
Blé dur ambré de l'Ouest canadien nº 2	4,383	31.5	—
Blé dur ambré de l'Ouest canadien nº 3	4,683	33.7	—
Blé dur ambré de l'Ouest canadien nº 4, extra	2,628	18.9	—
Blé dur ambré de l'Ouest canadien nº 4	1,553	11.2	—
Blé dur ambré de l'Ouest canadien nº 5	74	0.5	—
Blé dur ambré de l'Ouest canadien nº 6	3	*	—
Blé dur, gourd	173	1.2	—
Autres blés durs	401	2.9	—
Blé dur ambré, total	13,913	100.0	7.1
Blé tendre du printemps, blanc, total	171	—	0.1
Blé mélangé, total	79	—	*
Blé d'hiver d'Alberta, total	652	—	0.3
Blé de toutes sortes, total	197,580	—	100.0

Tableau D-2—Inspection de wagonnées, campagne agricole 1959-1960—*Suite*

Classe	Wagonnées	Pourcentage
AVOINE		
Avoine de l'Ouest canadien n° 2	32	0.3
Avoine de l'Ouest canadien n° 3, extra	214	1.7
Avoine de l'Ouest canadien n° 3	1,586	12.7
Avoine de provende n° 1, extra	1,539	12.3
Avoine de provende n° 1	7,657	61.4
Avoine de provende n° 2	287	2.3
Avoine de provende n° 3	50	0.4
Avoine de provende mélangée	146	1.2
Avoine gourde	619	5.0
Avoine humide	180	1.4
Avoine rejetée	73	0.6
Autre avoine	94	0.7
Avoine, total	12,477	100.0
ORGE		
Orge de l'Ouest canadien à six rangs n° 1	18	*
Orge de l'Ouest canadien à six rangs n° 2	2,006	4.3
Orge de l'Ouest canadien à six rangs n° 3	13,504	28.8
Orge de l'Ouest canadien à six rangs n° 4	3,872	8.3
Orge de l'Ouest canadien à deux rangs n° 1	26	0.1
Orge de l'Ouest canadien à deux rangs n° 2	660	1.4
Orge de l'Ouest canadien à deux rangs n° 3	3,134	6.7
Orge de provende n° 1	13,565	29.0
Orge de provende n° 2	3,489	7.4
Orge de provende n° 3	350	0.7
Orge gourde	4,590	9.8
Orge humide	1,132	2.4
Orge rejetée	432	0.9
Autre orge	74	0.2
Orge, total	46,852	100.0
SEIGLE		
Seigle de l'Ouest canadien n° 1	10	0.4
Seigle de l'Ouest canadien n° 2	1,538	64.8
Seigle de l'Ouest canadien n° 3	592	24.9
Seigle de l'Ouest canadien n° 4	94	4.0
Seigle ergoté	22	0.9
Seigle gourd	98	4.1
Seigle humide	11	0.5
Seigle rejeté	8	0.3
Autre seigle	2	0.1
Seigle, total	2,375	100.0
GRAINE DE LIN		
Graine de lin de l'Ouest canadien n° 1	6,014	66.8
Graine de lin de l'Ouest canadien n° 2	443	4.9
Graine de lin de l'Ouest canadien n° 3	174	1.9
Graine de lin de l'Ouest canadien n° 4	50	0.5
Graine de lin gourde	1,393	15.5
Graine de lin humide	731	8.1
Graine de lin rejetée	9	0.1
Autre graine de lin	195	2.2
Graine de lin, total	9,009	100.0

TABLEAU D-2—Inspection de wagonnées, campagne agricole 1959–1960—*Fin*

Classe	Wagonnées	Pourcentage
Maïs	94	—
Grain mélangé	124	—
Criblures	309	—
Sarrasin	13	—
Pois	112	—
Graine de colza	2,453	—
Grain d'échantillon	48	—
Graine de tournesol	96	—
Graine de moutarde	343	—
Sorgho (provenance des É.-U.)	35	—
Grain condamné	18	—
Total global	271,938	—

* Moins de 0.5 p. 100.

TABLEAU D-3—Wagonnées de grain gourd, humide et de qualité uniforme inspectées, campagne agricole 1959–1960

Grain	Gourd	Humide	Gourd et humide	Qualité uniforme	Total
Blé	25,211	12,136	37,347	160,233	197,580
Avoine	619	180	799	11,678	12,477
Orge	4,590	1,132	5,722	41,130	46,852
Seigle	98	11	109	2,266	2,375
Graine de lin	1,393	731	2,124	6,885	9,009
Totaux	31,911	14,190	46,101	222,192	268,293
Autres grains	—	—	—	—	3,645*
Tous les grains	—	—	—	—	271,938
	POURCENTAGE DU TOTAL				
	%	%	%	%	%
Blé	12.8	6.1	18.9	81.1	100.0
Avoine	5.0	1.4	6.4	93.6	100.0
Orge	9.8	2.4	12.2	87.8	100.0
Seigle	4.1	0.5	4.6	95.4	100.0
Graine de lin	15.5	8.1	23.6	76.4	100.0
Grains principaux	11.9	5.3	17.2	82.8	100.0
Autres grains	—	—	—	—	100.0*

* Absence de précisions.

TABLEAU D-4—Échantillons de deux livres «assujétis au classement et à la tare», inspectés durant la campagne agricole 1959-1960, comparés à ceux de la campagne agricole 1958-1959

Endroit	1959-1960	1958-1959
	Nombre d'échantillons	
Winnipeg	11,828	9,981
Calgary	2,526	1,258
Edmonton	2,518	1,275
Moose-Jaw	51	126
Saskatoon	467	512
Lethbridge	1,238	465
Medicine-Hat	—	10
Totaux	18,628	13,627

TABLEAU D-5—Wagonnées inspectées de nouveau, campagne agricole 1959-1960

	Inspectées	Inspectées de nouveau	Inchangées	Classement relevé	Classement abaissé	Tare augmentée	Tare diminuée
Fort-William	155,380	10,477	9,587	718	121	8	43
Winnipeg	10,583	784	608	126	48	1	1
Churchill	12,109	—	—	—	—	—	—
Moose-Jaw	2,879	219	193	25	1	—	—
Saskatoon	7,648	258	203	50	5	—	—
Calgary	5,472	311	271	37	1	—	2
Edmonton	1,782	82	70	10	2	—	—
Medicine-Hat	2,577	189	127	43	18	—	1
Lethbridge	402	—	—	—	—	—	—
Prince-Rupert	4,416	—	—	—	—	—	—
Vancouver	68,690	4,995	4,250	706	24	2	13
Totaux	271,938	17,315	15,309	1,715	220	11	60
	Pourcentage du total des nouvelles inspections						
	%	%	%	%	%	%	%
Fort-William	—	100.0	91.5	6.8	1.2	0.1	0.4
Winnipeg	—	100.0	77.6	16.1	6.1	0.1	0.1
Churchill	—	100.0	—	—	—	—	—
Moose-Jaw	—	100.0	88.1	11.4	0.5	—	—
Saskatoon	—	100.0	78.7	19.4	1.9	—	—
Calgary	—	100.0	87.1	11.9	0.3	—	0.7
Edmonton	—	100.0	85.4	12.2	2.4	—	—
Medicine-Hat	—	100.0	67.2	22.8	9.5	—	0.5
Lethbridge	—	100.0	—	—	—	—	—
Prince-Rupert	—	100.0	—	—	—	—	—
Vancouver	—	100.0	85.1	14.1	0.5	*	0.3
Totaux	—	100.0	88.4	9.9	1.3	0.1	0.3

* Moins de 0.05 p. 100.

TABLEAU D-6—Sommaire des appels concernant l'inspection de wagonnées, campagne agricole 1959–1960

Rubrique	Winnipeg		Edmonton		Calgary		Total	
	Wagons	Pourcentage	Wagons	Pourcentage	Wagons	Pourcentage	Wagons	Pourcentage
Classe inchangée..	346	90.6	377	91.3	771	83.2	1,494	86.8
Classe relevée.....	28	7.3	32	7.7	146	15.8	206	12.0
Classe abaissée....	8	2.1	4	1.0	9	1.0	21	1.2
Totaux.....	382	100.0	413	100.0	926	100.0	1,721	100.0
Total des wagons inspectés.....							271,938	100.0
Total des appels.....							1,721	0.6
Total des changements de classe.....							227	0.08

TABLEAU D-7—Cargaisons inspectées, campagne agricole 1959–1960

Grain	Fort-William Port-Arthur	Vancouver	Victoria	Prince-Rupert	Churchill	Total
	bois.	bois.	bois.	bois.	bois.	bois.
Blé.....	188,059,889	92,272,420	2,821,795	—	22,111,400	305,265,504
Avoine.....	29,193,409	2,719,179	14,889	—	37,600	31,965,077
Orge.....	58,477,765	22,941,616	—	8,895,404	—	90,314,785
Seigle.....	4,033,693	312,134	—	—	—	4,345,827
Graine de lin.....	6,963,683	6,377,505	445,169	—	—	13,786,357
Sarrasin.....	23,544	—	—	—	—	23,544
*Grain d'échantillon.....	361,617	—	—	—	—	361,617
*Criblures.....	2,940,751	33,352	—	—	114,861	3,088,964
*Grain de colza du Canada.....	—	2,895,865	—	—	—	2,895,865
*Graine de moutarde.....	—	496,836	—	—	—	496,836
*Graine de moutarde provenant des É.-U.....	—	11,105	—	—	—	11,105
**Graine de carthame.....	—	75,875	—	—	—	75,875
**Graine de carthame provenant des É.-U.....	—	23,133	—	—	—	23,133
Totaux.....	290,054,351	128,159,020	3,281,853	8,895,404	22,263,861	452,654,489

* En boisseaux de 50 livres.

** En boisseaux de 45 livres.

TABLEAU D-8—Inspection de wagonnées expédiées des élévateurs terminus, campagne agricole 1959-1960

Grain	Winnipeg	Fort-William et Port-Arthur	Calgary	Edmonton	Moose-Jaw
Blé	95	1,413	780	1,302	88
Avoine	255	990	16	144	67
Orge	261	704	1,175	27	11
Graine de lin	11	355	3	29	10
Seigle	2	50	—	2	2
Grain mélangé	18	—	1	—	—
Maïs	7	—	—	—	—
Sarrasin	3	4	—	—	—
Pois	33	—	—	—	—
Criblures	431	2,615	188	143	88
Graine de colza	—	36	77	243	1
Grain à provende, échantillon	10	—	36	—	16
Graine de moutarde	—	—	—	—	—
Graine d'échantillon	—	23	—	—	—
Gruau d'avoine	—	2	—	—	—
Totaux	1,126	6,192	2,276	1,890	283

Grain	Saskatoon	Lethbridge	Medicine-Hat	Vancouver, Victoria et Prince-Rupert	Churchill
Blé	587	124	1	530	—
Avoine	49	—	—	175	—
Orge	1	—	—	137	—
Graine de lin	22	15	46	7	—
Seigle	—	1	—	9	—
Grain mélangé	2	—	—	6	—
Maïs	—	—	—	—	—
Sarrasin	—	—	—	—	—
Pois	—	—	—	—	—
Criblures	470	2	—	1,144	47
Grain de colza	513	—	—	7	—
Grain à provende, échantillon	—	—	—	—	—
Graine de moutarde	—	14	—	28	—
Totaux	1,644	156	47	2,043	47

TABLEAU D-9—Inspection de wagonnées de grain de l'Est, campagne agricole 1959-1960, selon le grain et l'endroit

Grain	Montréal	Toronto	Chatham	Total
Blé	—	340	1,562	1,902
Avoine	—	1	69	70
Orge	—	2	133	135
Seigle	—	—	15	15
Sarrasin	6	—	4	10
Maïs	—	1	1,573	1,574
Haricots	—	—	174	174
Soya	—	71	1,478	1,549
Totaux	6	415	5,008	5,429

TABLEAU D–10—Inspection de wagonnées de grain de l'Est, campagne agricole 1959–1960, selon le grain, la classe et l'endroit

Classe	Montréal	Toronto	Chatham	Total
BLÉ				
Blé blanc de l'Est canadien d'hiver nº 1	—	3	122	125
Blé blanc de l'Est canadien d'hiver nº 2	—	199	757	956
Blé blanc de l'Est canadien d'hiver nº 3	—	18	76	94
Blé blanc de l'Est canadien d'hiver nº 4	—	3	3	6
Blé blanc de l'Est canadien d'hiver nº 5	—	—	1	1
Blé mélangé de l'Est canadien d'hiver nº 1	—	—	30	30
Blé mélangé de l'Est canadien d'hiver nº 2	—	3	17	20
Blé mélangé de l'Est canadien d'hiver nº 3	—	—	1	1
Blé gourd	—	55	455	510
Blé carié	—	8	1	9
Blé infesté	—	46	85	131
Blé humide	—	—	2	2
Blé d'échantillon	—	5	12	17
Totaux	—	340	1,562	1,902
AVOINE				
Avoine de l'Est canadien nº 3	—	—	23	23
Avoine de l'Est canadien nº 4	—	1	37	38
Avoine de l'Est canadien nº 5	—	—	1	1
Avoine gourde	—	—	6	6
Avoine d'échantillon	—	—	1	1
Avoine condamnée	—	—	1	1
Totaux	—	1	69	70
ORGE				
Orge de l'Est canadien nº 2, à 6 rangs	—	—	6	6
Orge de l'Est canadien nº 3, à 6 rangs	—	—	114½	114½
Orge de l'Est canadien nº 4	—	2	7½	9½
Orge de l'Est canadien nº 5	—	—	1	1
Orge gourde	—	—	3	3
Orge d'échantillon	—	—	1	1
Totaux	—	2	133	135
SEIGLE				
Seigle de l'Est canadien nº 2	—	—	7	7
Seigle gourd	—	—	8	8
Totaux	—	—	15	15
SARRASIN				
Sarrasin gourd	5	—	2	7
Sarrasin humide	1	—	2	3
Totaux	6	—	4	10

Tableau D-10—Inspection de wagonnées de grain de l'Est, campagne agricole 1959-1960, selon le grain, la classe et l'endroit—*Fin*

Classe	Montréal	Toronto	Chatham	Total
MAÏS				
Maïs jaune de l'Est canadien nº 1, extra sec	—	—	99	99
Maïs jaune de l'Est canadien nº 1	—	—	460	460
Maïs jaune de l'Est canadien nº 2, extra sec	—	—	71	71
Maïs jaune de l'Est canadien nº 2	—	—	211	211
Maïs jaune de l'Est canadien nº 3, extra sec	—	—	11	11
Maïs jaune de l'Est canadien nº 3	—	—	22	22
Maïs jaune de l'Est canadien nº 4, extra sec	—	—	3	3
Maïs jaune de l'Est canadien nº 4	—	—	1	1
Maïs jaune de l'Est canadien nº 5, extra sec	—	—	1	1
Maïs jaune de l'Est canadien nº 5	—	—	1	1
Maïs gourd	—	—	168	168
Maïs humide	—	1	400	401
Maïs mouillé	—	—	123	123
Maïs trempé	—	—	1	1
Maïs d'échantillon	—	—	1	1
Totaux	—	1	1,573	1,574
HARICOTS				
Pois de l'Est canadien nº 1, extra	—	—	1	1
Pois de l'Est canadien nº 1	—	—	131	131
Pois de l'Est canadien nº 2	—	—	23	23
Pois de l'Est canadien nº 3	—	—	9	9
Pois de l'Est canadien nº 4	—	—	1	1
Haricots rouges de l'Est canadien nº 2	—	—	7	7
Haricots à œil jaune de l'Est canadien nº 3	—	—	1	1
Haricots à œil jaune de l'Est canadien nº 4	—	—	1	1
Totaux	—	—	174	174
SOYA				
Soya canadien, jaune, nº 1	—	—	312	312
Soya canadien, jaune, nº 2	—	42	505	547
Soya canadien, jaune, nº 3	—	2	61	63
Soya canadien, jaune, nº 4	—	—	12	12
Soya canadien, jaune, nº 5	—	—	1	1
Soya gourd	—	22	450	472
Soya humide	—	5	106	111
Soya mouillé	—	—	26	26
Soya trempé	—	—	4	4
Soya d'échantillon	—	—	1	1
Totaux	—	71	1,478	1,549
Tous les grains, totaux	6	415	5,008	5,429

Tableau D-11—Inspection de cargaisons de grain de l'Est, campagne agricole 1959-1960

Grain	Saint-Jean et Halifax	Montréal	Toronto	Chatham	Total
	bois.	bois.	bois.	bois.	bois.
Avoine	—	38,285	—	—	38,285
Maïs	—	—	—	633,311	633,311
Soya	—	18,666	226,700	2,586,067	2,831,433
Totaux	—	56,951	226,700	3,219,378	3,503,029

Tableau D-11A—Inspection de cargaisons de grain de l'Ouest, campagne agricole 1959-1960

Grain	Saint-Jean et Halifax	Montréal	Toronto	Chatham	Total
	bois.	bois.	bois.	bois.	bois.
Sarrasin	—	37,366	—	—	47,366
Graine de lin	559,870	360,237	—	—	920,107
Graine de colza	—	35,654	—	—	35,654
Pois	21,251	54,530	—	—	75,781
Totaux	581,121	497,787	—	—	1,078,908

Tableau D-12—Inspection de grain de l'Est, en compartiment, camion ou entrepôt, campagne agricole 1959-1960

Grain	Montréal	Toronto	Chatham	Total
	bois.	bois.	bois.	bois.
Blé	—	—	850	850
Avoine	199,340	—	—	199,340
Sarrasin	62,399	—	—	62,399
Maïs	—	—	500	500
Haricots	—	1,000	393,758	394,758
Soya	—	—	99,826	99,826
Totaux	261,739	1,000	494,934	757,673

Tableau D-12A—Inspection de grain de l'Ouest, en compartiment, camion ou entrepôt, campagne agricole 1959-1960

Grain	Montréal	Toronto	Chatham	Total
	bois.	bois.	bois.	bois.
Graine de colza	3,360	—	—	3,360
Graine de moutarde	2,000	—	—	2,000
Totaux	5,360	—	—	5,360

Tableau D-13—Cargaisons destinées à l'intérieur ou à l'exportation, échantillonnées et vérifiées quant à la classe, campagne agricole 1959–1960

	Montréal	Sorel	Trois-Rivières	Québec	Halifax et Saint-Jean	Total
	bois.	bois.	bois.	bois.	bois.	bois.
GRAIN DE L'EST						
Cargaisons destinées à l'intérieur	2,665,714	—	—	—	—	2,665,714
Cargaisons destinées à l'exportation	2,375,037	—	—	—	111,875	2,486,012
GRAIN DE L'OUEST						
Cargaisons destinées à l'intérieur	28,098,636	—	—	—	—	28,098,636
Cargaisons destinées à l'exportation	56,224,786	16,959,684	11,127,948	8,503,928	24,555,277	117,371,623
Totaux	89,364,173	16,959,684	11,127,948	8,503,928	24,667,152	150,622,885

Tableau D-14—Grain échantillonné mais non inspecté, campagne agricole 1959–1960

	Montréal	Toronto et Chatham	Sorel, Trois-Rivières et Québec	Halifax et Saint-Jean	Total
GRAIN DE L'EST					
Wagonnées	3	—	—	—	3
Cargaisons destinées à l'intérieur (bois.)	—	—	—	—	—
Cargaisons destinées à l'extérieur (bois.)	11,886	—	—	—	11,886
En compartiment (bois.)	27,048	—	—	—	27,048
GRAIN DE L'OUEST					
Wagonnées	230	4	—	—	234
Cargaisons destinées à l'intérieur (bois.)	142,726	—	216,575	—	359,301
Cargaisons destinées à l'extérieur (bois.)	1,132,781	—	380,240	484,674	1,997,695
En compartiment (bois.)	327,230	9,938	677,708	—	1,014,886
GRAIN DES É.-U.					
Wagonnées	248	—	—	—	248
Cargaisons destinées à l'intérieur (bois.)	1,547,480	—	375,804	—	1,923,284
Cargaisons destinées à l'extérieur (bois.)	10,120,503	—	348,602	—	10,469,105
En compartiment (bois.)	116,674	—	—	—	116,674
Totaux—wagonnées	481	4	—	—	485
—boisseaux	13,426,328	9,948	1,998,929	484,674	15,919,879

APPENDICE E

Division du pesage du grain

Peseur en chef du grain: J. J. Manson

En vertu des dispositions des articles 33 et 124 de la loi sur les grains du Canada, tout le grain reçu aux élévateurs terminus, ou qui en est expédié, est pesé sous la surveillance de membres du service de pesage de la Commission. Les services de pesage sont aussi fournis aux élévateurs de minoterie autorisés dans la Division de l'Ouest.

Pendant la campagne agricole 1959-1960, on a fourni ces services à quarante-cinq élévateurs terminus semi-publics et privés et, sur demande, à vingt-neuf élévateurs de minoterie dans la Division de l'Ouest.

En conformité de l'article 92 de la loi, on a, durant la campagne agricole, inspecté régulièrement toutes les balances et dispositifs destinés à faire passer le grain aux balances à son arrivage et à le faire passer de la balance au moyen de transport, dans tous les élévateurs terminus et élévateurs de minoterie autorisés.

En vertu d'une entente spéciale conclue avec la direction des standards du ministère du Commerce, toutes les balances des élévateurs terminus et élévateurs de l'Est autorisés ont été inspectées, vérifiées et poinçonnées par l'inspecteur des balances de la Commission à titre d'inspecteur désigné sous le régime de la loi sur les poids et mesures.

On a aussi fait une inspection semestrielle de toutes les balances des élévateurs terminus afin de s'assurer qu'elles maintenaient leur degré de précision. On a procédé à des inspections spéciales chaque fois qu'on avait quelque doute de la précision d'une balance.

On a porté une attention particulière aux modifications apportées aux élévateurs et aux installations de dépoussiérage, afin de s'assurer que ces modifications ou réfections ne nuisent pas à la précision dans le pesage du grain qui est reçu à ces élévateurs ou qui en est expédié.

L'ouverture de la voie maritime a permis aux vaisseaux hauturiers d'atteindre la tête des Lacs pour y prendre des cargaisons de grain. A ce sujet, plusieurs des élévateurs, surtout les nouveaux, situés à la tête des Lacs, modifient leurs dispositifs de chargement afin de faciliter le chargement des navires hauturiers.

On est à construire une nouvelle sorte de compartiments d'entreposage en acier à l'un des élévateurs de Port-Arthur.

Au cours de la campagne agricole à l'étude, on a pesé 273,201 wagonnées de grain à l'arrivage aux élévateurs terminus et aux élévateurs de minoterie de la division de l'Ouest. On a rapporté que sur ce nombre, 54,986 wagons, soit 20.1 p. 100, perdaient du grain et que 5,730, soit 2.1 p. 100, portaient des sceaux défectueux ou n'en avaient aucun. En outre, 16,793 wagons ont été pesés ailleurs qu'aux terminus.

La Division a soigneusement vérifié les rapports de freinte faits aux élévateurs de l'Est, à l'égard de cargaisons prises aux élévateurs de la tête des Lacs et, lorsque la freinte était excessive on a fait enquête pour établir si possible qui en était responsable.

En vertu des dispositions des articles 139 et 140 de la loi sur les grains du Canada, on a procédé à la vérification du pesage à vingt-cinq élévateurs terminus et à vingt élévateurs de l'Est. Les résultats de ce pesage de contrôle ont été soumis à la Commission pour fins de comparaison avec les inscriptions de recépissés d'entrepôt en circulation et afin de servir à des déclarations officielles. La Commission a jugé nécessaire de retarder la vérification des livres de plusieurs élévateurs terminus et élévateurs de l'Est, à cause des stocks élevés qui s'y trouvaient.

TABLEAU E-1—Quantités brutes de tout le grain pesé aux élévateurs terminus, dans la Division de l'Ouest, campagne agricole 1959-1960

Endroit	Blé	Avoine	Orge	Seigle	Graine de lin	Maïs canadien	Sarrasin canadien	Divers
	bois.	bois.	bois.	bois.	bois.	bois.	bois.	liv.
ARRIVAGES								
Fort-William—Port-Arthur	206,693,871	26,682,763	60,419,965	3,989,423	9,065,809	—	30,846	18,739,990
Vancouver—New-Westminster	92,045,093	271	23,237,522	369,365	5,986,018	—	—	171,521,480
Victoria	3,042,524	2,681,554	207	283	422,474	—	—	—
Prince-Rupert	—	—	9,535,127	—	—	—	—	—
Churchill	22,261,797	1,110	—	—	—	—	—	—
Calgary	1,609,020	—	1,991,447	—	5,468	—	—	8,888,880
Edmonton	2,006,200	46,031	47,288	—	5,239	4,259	—	15,943,590
Lethbridge	360,979	—	—	1,664	31,949	—	—	1,487,960
Moose-Jaw	7,600	151,124	2,058	1,604	1,422	—	—	89,000
Saskatoon	259,820	45,207	—	—	35,511	—	—	59,532,490
North-Transcona	114,118	23,356	26,805	4,096	1,467	—	—	751,020
Total des arrivages	328,401,022	29,631,416	95,260,419	4,366,435	15,555,357	4,259	30,846	276,954,410
EXPÉDITIONS								
Fort-William—Port-Arthur	188,385,069	31,157,117	64,183,820	4,111,394	7,601,449	—	30,508	335,055,520
Vancouver—New-Westminster	92,865,941	3,421,148	23,255,373	326,984	6,296,048	—	—	293,336,990
Victoria	2,859,621	17,966	2,802	—	444,082	—	—	5,168,780
Prince-Rupert	—	—	8,896,325	—	—	—	—	4,877,790
Churchill	21,700,046	175,953	—	—	—	—	—	8,466,640
Calgary	1,544,207	6,476	2,071,606	—	5,468	—	—	9,951,380
Edmonton	2,289,059	63,521	39,816	—	4,174	7,085	—	17,332,000
Lethbridge	281,712	—	—	1,664	30,089	—	—	813,890
Moose-Jaw	28,123	151,046	2,058	1,604	1,422	—	—	89,410
Saskatoon	1,061,183	11,059	—	—	34,838	—	—	61,034,500
North-Transcona	80,934	56,561	35,434	4,096	1,467	—	—	677,440
Total des expéditions	311,095,895	35,060,847	98,487,234	4,445,742	14,419,037	7,085	30,508	736,804,340

TABLEAU E-2—Nombre de wagons perdant du grain et de wagons sans sceaux: à la tête des Lacs, à d'autres endroits et dans les cours de triage de Winnipeg, selon la compagnie ferroviaire, campagne agricole 1959-1960

Destination	Wagons perdant du grain		Wagons sans sceaux	
	N.-C.	P.-C.	N.-C.	P.-C.
Élévateurs de la tête des Lacs et de cours de triage	20,317	17,835	2,047	1,485
Autres endroits	8,888	7,947	1,331	867
Totaux	29,205	25,781	3,378	2,352
Les deux chemins de fer, totaux	54,986		5,730	
Cours de triage de Winnipeg	920	764	591	614

TABLEAU E-3—Nombre des wagons pesés à tous les endroits et pourcentage des wagons perdant du grain ou portant des sceaux défectueux, campagne agricole 1959-1960

	Nombre		Pourcentage du total	
	1959-1960	1958-1959	1959-1960	1958-1959
Wagons pesés à l'arrivée	273,201	273,651	100.0	100.0
Wagons perdant du grain à l'arrivée	54,986	51,322	20.1	18.7
Wagons sans sceaux ou portant des sceaux défectueux à l'arrivée	5,730	5,755	2.1	2.1
Wagons pesés au départ	16,793	21,125	—	—

TABLEAU E-4—Déficits moyens au déchargement, dans des ports canadiens et américains, de cargaisons en provenance de Fort-William/Port-Arthur, campagne agricole 1959-1960

Grain	Nombre de boisseaux expédiés	Déficits en livres par milliers de boisseaux	
		1959-1960	1958-1959
PORTS CANADIENS			
Blé	152,844,243	32.09	30.49
Blé dur	25,238,458	35.43	35.18
Avoine	28,920,511	24.98	23.07
Orge	37,613,033	33.66	27.44
Seigle	777,428	36.68	55.45
Graine de lin	5,195,746	40.35	33.65
Sarrasin	—	—	24.00
Grain d'échantillon (en livres)	19,166,210	.60 livre les 1,000 livres	.49 livre les 1,000 livres
Criblures (en tonnes)	36,617	1.32 livre la tonne	1.29 livre la tonne
PORTS AMÉRICAINS			
Blé	2,623,006	62.52	77.02
Avoine	67,970	12.50	23.17
Orge	13,426,245	53.56	49.63
Seigle	3,290,289	52.58	77.46
Criblures (en tonnes)	34,590	—	—

TOTAUX, PORTS CANADIENS ET AMÉRICAINS

Blé	155,467,249	32.09	31.58
Blé dur	25,238,458	35.43	35.18
Avoine	28,988,481	24.89	23.17
Orge	51,039,278	38.89	31.53
Seigle	4,067,717	49.53	70.28
Graine de lin	5,195,746	40.35	33.65
Sarrasin	—	—	24.00
Grain d'échantillon (en livres)	19,166,210	.60 livre la 1,000 livres	.49 livre la 1,000 livres
Criblures (en tonnes)	71,207	.71 livre la tonne	.76 livre la tonne

LE PRÉSIDENT: Les appendices B, C, D et E sont adoptés.

M. MCCONNELL: A la page 55, il faudrait mentionner deux choses: la plupart des compagnies, aux termes des statuts ouvriers de l'Ontario, ont dû dépenser de grosses sommes à des fins de ventilation et d'installations contre la poussière, par suite de l'explosion survenue à la tête des Lacs. Nous surveillons la chose avec un vif intérêt; et je crois que le syndicat du Manitoba est en voie d'aménager encore plus d'espace sous forme de réservoirs d'acier, pour une valeur de 3½ à 5 millions de dollars. Ce seront les premiers réservoirs d'acier que nous ayons jamais eus à la tête des Lacs pour l'entreposage.

M. HORNER (*Acadia*): Seront-ils flottants?

M. MCCONNELL: Non. J'en ignore la capacité globale, mais nous n'avons jamais eu de réservoirs d'acier pour l'entreposage. Ce sont des constructions considérables, de forme ronde et du type Butler, d'une capacité de deux millions.

M. MACLEOD:

APPENDICE F

Laboratoire de recherches sur les céréales

J. Ansel Anderson, *directeur*

L'article 22 de la loi sur les grains du Canada stipule que «la Commission doit maintenir un laboratoire efficace et convenablement outillé pour travaux de recherches se rapportant au grain».

Le présent résumé du travail du laboratoire en 1960 traite de la qualité des céréales canadiennes écoulées pendant la campagne agricole de 1959-1960, de la qualité des récoltes de céréales de 1960, des recherches effectuées et d'autres activités. Conformément à la coutume établie, un rapport annuel distinct sera publié par le laboratoire, afin de rendre compte officiellement de données relatives à la qualité des céréales canadiennes et des progrès réalisés dans le domaine des recherches.

Qualité des céréales écoulées en 1959-1960

Au cours de la campagne agricole, le laboratoire a continué à étudier la qualité du blé de printemps, du blé durum, de l'orge, du lin et d'autres céréales, à divers stades de leur mise sur le marché. Les données détaillées que ces études permettront d'établir figureront dans le rapport annuel du laboratoire pour 1960.

La teneur en protéines du blé canadien s'établit en moyenne à 14 p. 100 depuis quatre ans; par conséquent, le blé non écoulé de l'année précédente et celui de la récolte de 1959 ont constitué d'amples approvisionnements de céréales de haute qualité pendant toute la campagne de 1959-1960. Comparativement à l'année précédente, le blé écoulé en 1959-1960 renfermait un peu plus de protéines et pesait un peu moins au boisseau. Le pouvoir d'absorption et la force boulangère étaient élevés, et la valeur de soutien était bonne. Le rapport entre l'élasticité et l'extensibilité de la pâte était satisfaisant. Le blé expédié des ports du Pacifique était de qualité plus variable que le blé expédié des ports de l'Atlantique. Le blé durum écoulé en 1959-1960 avait une haute teneur en protéines, mais il était un peu moins lourd. Il était excellent pour la fabrication de macaroni, et ses qualités rhéologiques étaient légèrement supérieures dans le cas des catégories inférieures. L'orge de brasserie pesait un peu moins au boisseau, le rendement de l'orge renflée et de l'extrait de malt a été légèrement inférieur à celui de 1958-1959. En moyenne les expéditions de lin et de graine de colza ont été de qualité supérieure à celles de l'année précédente.

Qualité estimative des récoltes de 1960

De bonnes réserves d'humidité et une pluie printanière suffisante ont favorisé, au départ, les récoltes de l'Ouest en 1960, mais la sécheresse presque totale qui a commencé à la mi-juillet et qui s'est maintenue durant tout le reste de la saison de pousse a diminué les chances d'obtenir des récoltes supérieures à la moyenne. La plupart des cultures ont résisté de façon étonnante à la sécheresse, et la récolte était terminée à la mi-octobre, dans des conditions atmosphériques idéales. Les chiffres estimatifs de la production de l'Ouest en 1960 sont les suivants: blé, 470 millions de boisseaux (y compris 16.3 millions de boisseaux de blé durum): orge, 201 millions de boisseaux; lin, 24.9 millions de boisseaux, et graine de colza, 551 millions de livres. Il

y a eu très peu de blé gourd et humide, et les produits n'ont présenté presque aucune des diverses faiblesses qui se manifestent d'habitude lorsque la récolte se fait dans des conditions défavorables.

La récolte de blé dur rouge de printemps est d'une classe supérieure, sa teneur en protéines, sa force boulangère et sa valeur de soutien sont élevées. Comparativement aux cargaisons expédiées dans le quatrième trimestre de 1959-1960, son poids au boisseau est inférieur cette année, mais les catégories du Nord se moudent très bien, leur rendement est élevé en farine de belle couleur et le niveau des cendres est satisfaisant. Le pouvoir d'absorption et le pouvoir de fermentation sont tous deux satisfaisants, et la pâte se prête bien à la cuisson. Des tests physiques opérés sur la pâte révèlent un bon équilibre entre l'extensibilité et l'élasticité. La teneur en protéines, qui s'établit en moyenne à 14.2 p. 100, atteint le troisième chiffre-record enregistré jusqu'ici. Environ 85 p. 100 du blé se classent dans les catégories nos 2 et 3 du Nord; il y en a du no 4 du Nord, mais très peu de no 1 du Nord. La récolte de 1960 va assurer des approvisionnements continus en céréales de haute qualité dans le commerce durant la présente année-récolte.

La récolte de blé ambré dur se classera en grande partie dans les catégories nos 2 et 3 de l'Ouest canadien; environ 10 p. 100 se classera dans la catégorie no 4 extra de l'Ouest canadien, et la proportion des nos 1 et 4 de l'Ouest canadien sera très faible. La teneur en protéines est élevée, le poids du boisseau est légèrement plus élevé dans le cas des catégories supérieures que l'an dernier, mais le poids du grain est inférieur. Le blé est vitreux, se moud bien, et son rendement en semoule est excellent. La pigmentation jaune est élevée, les propriétés rhéologiques et la qualité du macaroni qu'on peut en tirer sont excellentes. A mesure que la nouvelle récolte se mêlera au blé invendu de l'année précédente, la teneur en protéines et la couleur du macaroni se maintiendront et les propriétés rhéologiques s'amélioreront, notamment dans les catégories inférieures.

La récolte d'orge a résisté assez bien au manque d'humidité. Comparativement à l'an dernier, le poids du boisseau est inférieur et la teneur en azote est plus élevée, de sorte que le rendement en extrait de malt sera moindre. Le rendement de l'orge renflée sera élevé dans les six classes régulières. Une tolérance moindre aux grains pelés et brisés, et l'application d'un test de tamisage au système de classement, le 1er août 1960, contribueront à assurer une meilleure classe d'orge pour la consommation intérieure et l'exportation.

La récolte de lin est d'une bonne qualité moyenne, mais la qualité de la récolte de colza a souffert de la sécheresse. Les résultats moyens dans le cas de la récolte de lin révèlent que la teneur en huile est de 41.4 p. 100, que sa valeur en iode est de 186 unités, et que sa teneur en protéines est de 45.7 p. 100. Les résultats moyens de la récolte de colza révèlent que sa teneur en huile est de 41.3 p. 100 et que sa teneur en protéines est de 43.2 p. 100.

Bulletins et cartes

Des renseignements sur la qualité de différentes classes de céréales de l'Ouest en 1960 ont été présentés à la réunion d'octobre du Comité des normes des céréales de l'Ouest, et ont été publiés par la suite sous forme de cartes et de bulletins, savoir: deux cartes représentant la teneur en protéines (provisoire et définitive, 5,200 exemplaires); deux bulletins sur le blé (11,400 exemplaires); un bulletin sur l'orge (4,000 exemplaires); et un bulletin sur le lin et la graine de colza (1,000 exemplaires). La diffusion de ces publications se fait par la poste et au comptoir, par les soins du laboratoire, et aussi par les soins de la Commission canadienne du blé, de la Division des céréales du ministère du Commerce, à Ottawa, et par les délégués commerciaux du gouvernement canadien. Le bulletin intitulé *Le Blé canadien 1959* a également été

diffusé par les représentants du Canada à l'exposition de la Fondation de boulangerie des Pays-Bas (NEBATO), tenue à Amsterdam le printemps dernier. Des communiqués de presse ont précédé la publication de tous ces rapports.

La publication de deux bulletins trimestriels (l'un sur les cargaisons de blé roux de printemps et l'autre sur les cargaisons de blé durum) s'est poursuivie jusqu'à la fin de 1959-1960. Depuis le premier trimestre de 1960-1961, ces deux bulletins paraissent en anglais, en français, en allemand et en espagnol au lieu de paraître en anglais seulement. On espère que ce changement important portera ces bulletins à l'attention d'un plus grand nombre de lecteurs dans plus de pays. La diffusion de bulletins trimestriels continuera de se faire par l'entremise des délégués commerciaux du gouvernement canadien, qui reçoivent leurs approvisionnements directement par avion, et par l'entremise du laboratoire.

Services fournis à la Direction de l'inspection des céréales

Au cours de l'année, le laboratoire a continué à travailler en étroite collaboration avec la Direction de l'inspection des céréales, en lui fournissant les services requis pour aider au classement et résoudre d'autres problèmes connexes. Le travail le plus important a porté sur les tests qualitatifs du blé séché, sur les tests préliminaires des échantillons utilisés pour constituer les échantillons-types, et sur des études qualitatives détaillées portant sur de premiers échantillons-types pour le blé de consommation intérieure et pour le blé d'exportation. La surveillance du matériel destiné à mesurer l'humidité, dans les bureaux d'inspection, a continué d'être l'un des principaux services que le laboratoire a fourni à la Direction de l'inspection. Soixante-quinze hygromètres CAE ont été installés dans les divers bureaux d'inspection. Ces instruments ont été calibrés pour mesurer l'humidité du blé roux de printemps, de l'orge, de l'avoine, du lin et du colza, et l'on s'en sert maintenant presque exclusivement à cette fin. On a établi un régime de contre-vérification périodique, et les résultats révèlent que les hygromètres fonctionnent avec un haut degré de précision.

Parmi les autres travaux accomplis pour la Direction de l'inspection, il y a eu la détection du mercure dans les céréales traitées aux fongicides mercuriels, la détermination du lipoxidase dans le blé dur, la détermination de la teneur en acide gras des graines oléagineuses, et une étude du rapport entre la teneur en huile du colza et la grosseur de la graine.

Séchage de la récolte de céréales de 1959

Le temps humide qui a sévi pendant la récolte de 1959 rappelait 1951, alors que près de la moitié de la récolte livrée était gourde ou humide. Au-delà de 53 millions de boisseaux de la récolte de 1959 ont été séchés aux élévateurs terminus canadiens, environ 5 millions de boisseaux l'ont été dans les fermes, et quelque 56 millions de boisseaux de blé non battu sont restés sous la neige tout l'hiver; la majeure partie de ce blé, cependant, a été battue par temps sec, au printemps de 1960.

Le laboratoire a assuré un service d'épreuves qualitatives d'échantillons en provenance de trois sources: séchoirs d'élévateurs terminus, séchoirs de ferme et bureau d'inspection (wagonnées, cargaisons, etc.). Tous les essais de laboratoire pratiqués sur le blé séché ont été effectués au moyen d'une technique spéciale dite du *mixographe* appliquée à des échantillons correspondants, d'avant et d'après le séchage. Nous avons au besoin recouru à des épreuves de mouture et de boulangerie pour confirmer les résultats.

Vu que le séchage aux élévateurs terminus est sous la surveillance de la Direction de l'inspection de la Commission, il n'y a pas eu de difficulté à adopter des procédés de contrôle préalablement établis. Des tests ont été pratiqués sur des échantillons provenant de chaque élévateur dès que le séchage eût commencé, et ont été poursuivis jusqu'à ce qu'on parvienne à un séchage satisfaisant; des tests périodiques ont été pratiqués par la suite. La principale différence entre le séchage de 1959 et celui de 1951 était que le degré d'humidité du blé de 1959 était parfois plus élevé. Cela a nécessité une adaptation (notamment une baisse de la température de l'air) des séchoirs à certains élévateurs, pour assurer des conditions de séchage sûres. Tous les séchoirs des terminus de la tête des Lacs et du Pacifique ont été inspectés par des membres du personnel du laboratoire et de la Direction de l'inspection.

En 1959, tout comme en 1951, le laboratoire a dû faire face au problème du séchage dans les fermes. A cause de la congestion des élévateurs ruraux, les cultivateurs n'ont pu livrer immédiatement leurs céréales gourdes et humides, et nombre d'entre eux ont acheté des séchoirs. Depuis 1951, les séchoirs de ferme ont fait l'objet de nouvelles améliorations aux États-Unis, où sont fabriqués la plupart d'entre eux. Il y en a de plusieurs sortes; ce sont pour la plupart des séchoirs mobiles à recirculation, fonctionnant au gaz propane, et d'une capacité de 200 à 400 boisseaux, et ils coûtent de $3,000 à $6,000. En 1959, il y en avait 14 sortes différentes en usage au Canada, soit au total 269, et la plupart étaient en usage dans le nord de la Saskatchewan et le nord et l'ouest de l'Alberta. Comme il fallait s'y attendre, nombre de séchoirs, au début, étaient mal employés, ce qui a causé des dommages considérables à la qualité des céréales. Afin d'aider les cultivateurs à établir des conditions de séchage sûres, le laboratoire a offert un service gratuit d'essai d'avant et d'après le séchage, une documentation publicitaire a été préparée et diffusée, des causeries radiophoniques et télévisées ont été données pour prévenir les cultivateurs du danger de gâter les céréales par un mauvais séchage, et les régions où le problème se posait de façon aiguë ont été visitées par le personnel du laboratoire. Un examen des tests du laboratoire révèle qu'il y a eu progrès sensible à mesure que le séchage avançait.

Le laboratoire a également collaboré avec la Direction de l'administration des machines agricoles du gouvernement de la Saskatchewan à la mise à l'essai de cinq principles espèces de séchoirs agricoles, à son terrain d'essai de Regina. Les résultats de ces essais paraissent dans les publications de l'A.M.A. de la Saskatchewan.

Comme les céréales séchées dans les fermes allaient en fin de compte s'acheminer vers des wagons, le laboratoire a établi aux stations des régions où le séchage dans les fermes s'effectuait, un programme de vérification des wagonnées, qu'on soupçonnait de contenir des céréales séchées. Au début, un test rapide destiné à déceler les céréales séchées, mis au point par le laboratoire, a été utilisé par la Direction de l'inspection, mais l'exprérience a montré que si ce test valait pour l'orge, il n'était pas parfaitement valable pour le blé. Dans ces conditions, les inspecteurs ont dû s'en remettre à leur jugement pour décider si une wagonnée renfermait du blé séché et nécessitait ainsi un nouvel examen.

Le nombre de tests effectués par le laboratoire en matière de contrôle des opérations de séchage, pendant la campagne de 1959-1960, s'établit comme il suit: élévateurs terminus, 840 (1,680 échantillons); séchoirs de ferme, 658 (1,316 échantillons); échantillons d'inspection, wagonnées, etc., 810. Le total des échantillons mis à l'essai s'élève donc à 3,806.

Étude en variétés

Le laboratoire a continué de jouer un rôle de premier plan dans l'étude des qualités des diverses variétés de blé du printemps, de blé dur, de blé d'hiver de l'Ouest, et d'orge de brasserie, mises au point par les producteurs canadiens;

ces études annuelles se font sous les auspices du Comité associé des recherches sur les céréales. De gros approvisionnements de graines de semence de Pembina et de Canthatch (les deux nouvelles variétés de blé de boulangerie admises en 1959) ont été accumulés aux fins de la production commerciale en 1961, et l'on estime que 200,000 boisseaux de Pembina et 450,000 boisseaux de Canthatch sont entre les mains des cultivateurs pour les semences du printemps. Comme Pembina résiste mieux que le Selkirk à la rouille de la tige et de la feuille, on s'attend qu'il supplantera ce dernier dans certaines régions du Manitoba et de l'est de la Saskatchewan. De la même façon, le Canthatch va probablement supplanter le Thatcher dans certaines autres régions de la Saskatchewan, vu qu'il résiste mieux à la rouille de la tige. Ni l'une ni l'autre de ces deux variétés ne sera probablement cultivée dans une très grande mesure en Alberta où le Thatcher, prédomine.

L'étude des variétés cultivées dans la pépinière de qualité uniforme s'est poursuivie, et les producteurs canadiens ont été tenus au courant des résultats. On se sert des données ainsi obtenues pour choisir des variétés-mères qui présentent à la fois les caractéristiques agronomiques souhaitées et des qualités prometteuses. Comme par le passé, le laboratoire a continué à participer à l'étude qualitative des variétés de blé cultivées aux États-Unis, sous les auspices du Conseil de la qualité des récoltes, qu'on appelait naguère l'Association du Nord-Ouest pour l'amélioration des récoltes. Des variétés canadiennes aussi bien qu'américaines sont d'ordinaire soumises à ces essais.

Le ministère canadien de l'Agriculture a autorisé cette année la mise à la disposition des cultivateurs de trois nouvelles variétés d'orge (Betzes, Palliser et Jubilee). La Betzes, variété originaire de Pologne, est une orge à barbes rugueuses et à deux rangs qu'on peut classer dans les catégories d'orge de brasserie. La Palliser, qui est le résultat d'un croisement entre la Vantage et la Compana, est une orge à barbes lisses et à deux rangs qu'on ne peut classer plus haut que dans la catégorie du n° 3 de l'Ouest canadien à deux rangées. Les deux variétés se prêtent, du point de vue agronomique, à la culture dans le sud-ouest de la Saskatchewan et le sud-est de l'Alberta, et il est probable qu'elles vont remplacer la Compana. La Jubilee est une orge fourragère à six rangs, qui résiste bien à la rouille et dont le rendement est excellent; elle provient d'un croisement, notamment de la Portland, de Regal, de l'O.A.C. 21 et de la Husky. Elle s'adapte à une vaste région du centre des provinces des Prairies. Comme on s'intéresse de plus en plus à la production dans l'Ouest canadien d'une orge à deux rangs, des études sont en cours sur les plus récentes variétés d'Europe. On examine leurs propriétés de brasserie de manière à déterminer si l'on peut s'en servir comme variétés-mères dans le programme de culture.

Services rendus à d'autres organismes

Comme par le passé, les services et conseils techniques du laboratoire ont été mis à la disposition de la Commission canadienne du blé, des conseillers commerciaux et des délégués commerciaux, ainsi que d'autres organismes du gouvernement. Une bonne partie de ce travail se rattache à la stimulation des ventes de céréales canadiennes, et on a dressé des plans visant à étendre ce programme. Des essais qualitatifs de comparaison entre le blé canadien et les blés concurrents d'autres pays se poursuivent de façon systématique, et la Commission canadienne du blé est tenue au courant des résultats.

A l'égard de certains projets, la collaboration s'est maintenue avec l'Institut de recherches sur l'orge de brasserie, de Winnipeg, avec le Conseil des récoltes de qualité, de Minneapolis, avec certaines direction du ministère canadien de l'Agriculture, et avec des sociétés canadiennes de céréales. Le

laboratoire a continué à participer activement aux travaux de l'Association américaine des chimistes des céréales et de l'Association internationale pour la chimie des céréales.

Recherches

Les installations et le programme de recherches fondamentales ont fait l'objet d'améliorations considérables au cours de l'année. Ce qui cadre avec le principe généralement admis que le laboratoire de recherches de la Commission doit servir de principal centre canadien de recherches sur les céréales. On est en voie d'acquérir des installations modernes qui permettront de procéder à des études sur la chimie physique des protéines du blé, l'analyse des acides aminés et la chimie des lipides.

On a réalisé de nouveaux progrès dans les recherches fondamentales sur les propriétés physiques de la pâte (rhéologie), domaine où le laboratoire s'est acquis une réputation enviable parmi les laboratoires de céréales des autres pays. Des études cinétiques sur la réaction du bromate dans la pâte fournissent des renseignements de base sur la chimie de la pâte. Les recherches sur la chimie des lipides dans la farine, et sur le rôle de ceux-ci dans la qualité de cette dernière, ont remporté de grands succès.

Les recherches appliquées sur le blé ont réalisé de nouveaux progrès dans le domaine des techniques expérimentales de mouture, et pour ce qui est du blé dur roux de printemps, les résultats sont maintenant égaux à ceux qu'obtiennent les meuneries commerciales de première classe; on est présentement à orienter les recherches de manière à obtenir les mêmes résultats par la mouture des semoules à partir du blé dur. L'étude des techniques de traitement du blé a progressé de pair avec ce programme. Un programme de recherches sur la qualité du blé dur est de nouveau en marche; il vise à mettre au point des moyens plus efficaces de mesurer et d'exprimer la couleur du macaroni. Grâce à l'acquisition récente d'un matériel approprié, l'enquête a repris sur le mécanisme de détérioration de la farine pendant l'entreposage. De nouveau cette année, un certain nombre de projets de recherches de moindre envergure se sont poursuivis à propos des problèmes soulevés par les conditions locales des récoltes et par les acheteurs d'outre-mer.

Les quatre unités supplémentaires de brasserie, devant servir aux recherches sur l'orge, ont été terminées et seront en service sous peu. Ce qui complète le programme de construction commencé il y a plusieurs années, et ce qui assure de meilleures installations, tant pour ce qui est des études de service que des recherches. Au cours de l'année écoulée, des études sur les diverses teneurs en azote du moût ont révélé que les basses teneurs s'accompagnent de déficiences fondamentales, probablement de nature enzymatique, qui entraînent un rendement de brasserie réduit et une fermentescibilité inférieure du moût. Deux systèmes d'enzymes cytolitiques, qui diffèrent sensiblement quant au rapport entre la décroissance de la viscosité et la production de saccharide, ont été isolés et sont à l'étude. Comme les pigments anthocyanogènes de l'orge ont récemment été mis en cause dans la production du brouillard froid dans la bière, des études sur la présence de ce phénomène dans l'orge et le malt canadiens sont présentement en cours, et des différences de variété dans le rythme de la dégradation des pigments pendant le brassage ont été notées. Dans ce domaine, nous échangeons des renseignements avec le Comité du brouillard de la convention européenne de brasserie.

Pendant l'année, treize communications scientifiques portant sur les aspects les plus fondamentaux de la recherche en laboratoire ont été publiées ou acceptées pour fins de publication dans des revues scientifiques.

Personnel et installations

Le Dr Narayanan, de l'Institut technologique central de recherches sur les aliments, de Mysore (Inde), qui, il y a un an, recevait une bourse post-doctorale du Conseil national des recherches, valable pour le laboratoire, s'est vu attribuer une subvention supplémentaire pour une autre année, afin de pouvoir continuer ses études sur les lipides et les antioxydants, sous la direction du Dr Hlynka. M. R. R. Matsuo est toujours en congé d'étude à l'université de l'Alberta, où il prépare un doctorat. Le Dr E. J. Bass a démissionné de son poste de chimiste, après douze ans de service au laboratoire, pour aller occuper un poste supérieur à la Compagnie internationale de meunerie, à Minneapolis. Mlle Jean McMullan a démissionné de son poste pour se marier, et c'est Mlle Cecylia Marek qui l'a remplacée au sein du personnel professionnel. L'un des deux postes ouverts l'été à des étudiants a été rempli par M. Barry McLennan. Il y a eu également plusieurs démissions et additions au personnel non professionnel.

Les locaux supplémentaires acquis pendant l'année sont en voie d'être transformés en bureau et laboratoire. Le matériel nécessaire au blé dur sera transporté dans ces nouveaux locaux, afin de décongestionner la section de boulangerie.

Visites outre-mer et visiteurs d'outre-mer

Vers la fin du printemps, le Dr Anderson s'est rendu outre-mer pour assister à trois réunions scientifiques: le Congrès de l'association internationale de chimie des céréales, à Vienne (le Dr Anderson était président de cette association); l'Association scandinave des chimistes des céréales, à Oslo; et la Section néerlandaise de l'association belgo-néerlandaise pour l'étude des céréales, à Wageningen. Son itinéraire comprenait également des visites aux pays scandinaves, en Suisse, en Belgique et au Royaume-Uni. A l'automne, le Dr Anderson a accompagné le commissaire en chef au Japon et à Hong-kong. De là, il s'est rendu en Australie pour assister à la réunion de l'Institut royal australien de chimie à Leura. Le Dr Anderson a également visité les régions productrices de blé du nord de la Nouvelle-Galle du Sud et du Queensland pour étudier la production, la manutention et l'entreposage des céréales australiennes. Il a également étudié l'industrie du blé en Nouvelle-Zélande au cours d'une brève visite aux îles du Nord et du Sud. Il a visité des institutions de recherches dans les deux pays et prononcé des allocutions devant divers groupes de meuniers, de boulangers et de chimistes des céréales.

Le Dr Irvine a représenté la Commission des grains à l'exposition de la Fondation néerlandaise de boulangerie (NEBATO), à Amsterdam, au début du printemps. Après la réunion, il a visité des meuneries, des boulangeries et des institutions de recherches au Royaume-Uni, en France, en Allemagne et en Belgique.

Le laboratoire a reçu la visite de missions de l'Inde, du Pérou et de la République fédérale d'Allemagne. Des visiteurs sont également venus de l'Extrême-Orient et du Moyen-Orient, de l'Europe, de l'Amérique du Sud, de l'Afrique du Sud, de la Nouvelle-Zélande, de l'Australie, du Royaume-Uni et des États-Unis.

Le PRÉSIDENT: L'appendice F est adopté.

M. HORNER (*Acadia*): Sous la rubrique des expéditions, je note que ces dernières sont toujours très peu considérables dans le cas de l'élévateur intérieur de Moose-Jaw. Comment expliquez-vous cela?

M. MCCONNELL: C'est tout simplement que nous en avons gardé une réserve et que le mouvement a été plus actif à partir de la côte ouest. Une partie de ces céréales doit dater de quatre à six ans. Cependant, elles sont propres et

prêtes à être expédiées. Et en outre nous avons gagné des frais d'entreposage en ce qui concerne ces céréales. Mais il n'y a guère eu de changement dans le volume.

M. HORNER (*Acadia*): Que peut-on faire à ce propos?

M. MCCONNELL: Encore une fois, la question relève de la Commission du blé. Si elle n'en ordonne pas l'envoi, nous n'y pouvons rien, sauf que nous pouvons continuer à toucher de l'entreposage. Mais je crois qu'on commence à les expédier.

M. MACLEOD:

APPENDICE G

Élévateurs du gouvernement canadien

A. E. Jacobson, *directeur général*

En conformité des dispositions de l'article 166 de la loi sur les grains du Canada et du décret du conseil C.P. 1372 du 19 août 1925, la Commission gère et exploite cinq élévateurs terminus de l'intérieur à Moose-Jaw, à Saskatoon, à Calgary, à Edmonton et à Lethbridge, et un élévateur terminus à Prince-Rupert, et en loue un à Port-Arthur.

Pendant la campagne agricole de 1959-1960, les élévateurs de l'intérieur et celui de Prince-Rupert ont continué d'être exploités sous le régime d'un permis d'élévateur terminus semi-public. Celui de Port-Arthur a continué d'être en location à la *McCabe Grain Company Limited.*

Manutention

Les arrivages en 1959-1960 ont été de 7.8 p. 100 inférieurs à ceux de 1958-1959 (17.4 millions et 18.9 millions de boisseaux). Les envois ont augmenté de 8.5 p. 100 (18.1 millions et 16.7 millions de boisseaux), ce qui se traduit par un stock inférieur en fin de campagne. Les arrivages de blé se sont élevés à 4.1 millions de boisseaux (24 p. 100 du total) et les arrivages d'orge ont été de 11.6 millions de boisseaux (66 p. 100 du total). Ainsi, le blé et l'orge représentent 90 p. 100 de l'ensemble. Les arrivages de colza sont tombés de 4.6 millions en 1958-1959 à 1.6 million en 1959-1960. Il y a eu du colza de manutentionné à Saskatoon, à Calgary et à Edmonton; on n'a manutentionné que de l'orge à Prince-Rupert. Les arrivages et les envois par élévateur se répartissent ainsi qu'il suit:

Élévateur	Capacité	Stocks au 1er aout 1959	Arrivages nets	Envois nets	Stocks au 31 juillet 1960	Redressements de comptabilité
	millions de bois.	bois.	bois.	bois.	bois.	bois.
Moose-Jaw	5.50	5,395,723	165,297	185,820	5,375,200	—
Saskatoon	5.50	4,379,042	1,396,786	2,235,011	3,540,817	—
Calgary	2.50	1,005,479	3,679,424	3,787,733	896,512	−658
Edmonton	2.35	1,248,953	2,268,420	2,689,304	828,003	− 66
Lethbridge	1.25	950,371	434,064	336,684	1,047,751	—
Prince-Rupert	1.25	341,229	9,475,678	8,896,326	920,581	—
Totaux	18.35	13,320,797	17,419,669	18,130,878	12,608,864	−724

Frais

Les frais d'entreposage, à tous les élévateurs, sont restés les mêmes: élévateurs intérieurs 1/45c., ceux de Prince-Rupert 1/30ç, le boisseau par jour. Les frais d'entreposage de mise en élévateur à Prince-Rupert sont les mêmes qu'à la tête des Lacs et à d'autres ports de la côte du Pacifique. Les frais d'élévateur, qui s'appliquent au blé, à l'avoine, à l'orge et au maïs à l'intérieur sont de 1¼c. le boisseau, soit 1 cent le boisseau de moins qu'à la tête des Lacs et aux ports de la côte du Pacifique; les frais pour le seigle et le lin sont de 1¼c. le boisseau et de 2 3/8c. le boisseau respectivement, soit 1½c. de moins qu'à la tête des Lacs et aux ports de la côte du Pacifique.

Entretien

L'Unité de réparation et de reconstruction a presque terminé la réfection du béton à l'élévateur de Saskatoon; le seul travail important qu'il lui reste à faire est le peinturage. On procède à des travaux analogues à Moose-Jaw, qui sont assez avancés. On a continué à bien entretenir les bâtiments, les machines et les voies.

L'installation de colonnes montantes sèches de protection contre les incendies est terminée à tous les élévateurs. La rénovation d'appareils et de réseaux électriques, conformément aux codes de sécurité des élévateurs, est sur le pont d'être terminée à Moose-Jaw, à Saskatoon et à Calgary. On a commencé un travail analogue cette année à Edmonton et à Prince-Rupert. A Port-Arthur, on a installé des électro-aimants pour débarrasser les céréales du fer qui peut s'y trouver et on a installé un tuyau de chargement de navire; on a revisé le système de chauffage dans les immeubles à bureaux; et l'on a fait certains travaux de réparation aux canaux de revêtement et aux entraits du quai. A Calgary, on a remplacé un séchoir par un appareil à l'huile Randolph à chauffe directe, permettant ainsi le séchage de toutes les céréales, y compris les petites graines oléagineuses comme la graine de colza, ce qui n'était pas possible auparavant avec le matériel existant. L'autre séchoir, chauffé d'abord au charbon, a été converti de manière à chauffer à l'huile. A Edmonton, on a installé un système d'alerte de grenier. A Prince-Rupert, le viaduc a été complètement remplacé.

Personnel

Le personnel employé au 31 décembre 1960, comparativement au 31 décembre 1959, se répartissait comme il suit:

	1960		1959	
	Effectif permanent	Effectif intermittent	Effectif permanent	Effectif intermittent
Winnipeg (siège social)	8	—	8	—
Moose-Jaw	32	—	32	—
Saskatoon	33	8	29	15
Calgary	32	4	33	3
Edmonton	32	—	32	—
Lethbridge	19	1	19	—
Prince-Rupert	31	—	31	25
Unité de réparation et de reconstruction	3	—	3	4
Totaux	190	13	187	47

Recettes et dépenses

Les recettes et dépenses de l'année financière 1959-1960, comparativement à l'année financière précédente, ont été les suivantes:

	1959–1960	1958–1959
Recettes	$1,956,557	$2,112,904
Dépenses	1,552,578	1,382,451
Excédent	403,979	730,453

Pour les neuf premiers mois de l'année financière en cours, les recettes ont été de $1,642,343, et les dépenses de $986,563.

APPENDICE H

TABLEAU H-1—DÉPENSES, réparties selon les postes d'expédition, les directions et les rubriques générales, pour l'année financière close le 31 mars 1960

Poste d'expédition et direction	Salaires	Loyer	Déplacements	Frais généraux	Total
	$	$	$	$	$
WINNIPEG					
Directeur exécutif	64,060.22	12,839.92	6,336,29	8,907.74	92,144.17
Commissaire adjoint	11,619.96	1,080.00	1,870.61	243.96	14,814.53
Inscription	41,144.49	4,766.16	403.50	756.92	47,071.07
Laboratoire de recherches	216,326.36	36,347.04	9,169.88	77,085.94	338,929.22
Statistique	115,416.88	12,471.56	865.24	37,070.44	165,824.12
Tribunal d'appel	6,660.00	—	—	959.89	7,619.89
Comité des normes	—	—	1,472.07	1,280.00	2,752.07
Inspection	581,788.88	29,776.48	6,220.98	77,344.27	695,130.61
Pesage	53,677.91	2,173.56	1,484.06	693.14	58,028.67
CHURCHILL					
Inspection	25,986.04	15.66	5.245.46	798.76	32,045.92
Pesage	15,875.90	10.34	3,720.98	508.48	20,115.70
KEEWATIN					
Inspection	3,379.20	—	—	—	3,379.20
Pesage	10,192.76	—	—	48.50	10,241.26
SASKATOON					
Commissaire adjoint	12,099.96	—	2,180.56	216.87	14,497.39
Inspection	42,900.11	877.00	744.03	682.77	45,203.91
Pesage	28,906.60	—	55.72	83.00	29,045.32
MOOSE JAW					
Inspection	28,634.40	1,740.00	115.92	758.92	31,249.24
Pesage	16,871.54	—	—	15.58	16,887.12
REGINA					
Commissaire adjoint	13,559.71	1,897.56	1,348.95	386.51	17,192.73
MEDICINE HAT					
Inspection	9,096.12	726.00	270.15	170.69	10,262.96
Pesage	9,964.46	—	—	26.60	9.991.06
LETHBRIDGE					
Inspection	7,743.57	—	803.26	80.11	8.626.94
Pesage	4,680.00	—	—	9.00	4.689.00
CALGARY					
Inspection	112,187.37	7,297.00	2,573.50	4,497.34	126,555.21
Pesage	49,326.65	792.00	1,887.90	164.05	52,170.60
Tribunal d'appel	6,660.00	987.00	122.70	1,733.90	9.503.60
EDMONTON					
Inspection	110,390.60	9,395.50	2,758.62	6,552.81	129.097.53
Pesage	16,637.04	—	62.32	46.84	16,746.20
Tribunal d'appel	6,660.00	1,170.00	108.35	960.83	8.899.18
Commissaire adjoint	12,099.96	1,992.00	4.404.76	348.54	18,845.26
VANCOUVER					
Inspection	217,632.74	8,611.92	2,058.08	7,188.86	235,491.60
Pesage	206,833.44	3,293.88	2,529.04	1,606.90	214,263.26
Inscription	11,914.40	2,239.20	—	343.35	14,496.95
VICTORIA					
Inspection	10,439.49	—	—	—	10,439.49
Pesage	8,513.00	—	541.63	—	8,954.63

TABLEAU H-1—DÉPENSES, réparties selon les postes d'expédition, les directions et les rubriques générales, pour l'année financière close le 31 mars 1960.—*Fin*

Poste d'expédition et direction	Salaires	Loyer	Déplacements	Frais généraux	Total
	$	$	$	$	$
PRINCE RUPERT					
Inspection	13,097.33	—	—	—	13,097.33
Pesage	12,438.62	—	—	66.00	12,504.62
FORT-WILLIAM					
Inspection	829,972.32	24,780.00	8,966.31	16,804.10	880,522.73
Pesage	662,631.39	5,328.00	38,239.63	8,283.00	714,482.02
TORONTO					
Inspection	9,156.73	1,200.00	269.55	360.08	10,986.36
Pesage	4,680.00	—	—	10.20	4,690.20
CHATHAM					
Inspection	36,249.52	4,320.00	11,571.70	1,059.56	53,200.78
OTTAWA					
Inspection	13,020.00	—	3,999.38	344.01	17,363.39
MONTRÉAL					
Inspection	122,130.14	5.595.00	14,636.08	3,970.55	146,331.77
Pesage	5,167.50	1,200.00	64.50	406.58	6,838.58
Inscription	18,420.00	2,400.00	—	533.18	21,353.18
Totaux	3,816,843.31	185,322.78	137,001.71	263,408.77	4,402,576.57

TABLEAU H-2—Recettes accumulées, réparties selon les postes d'expédition et les directions, pour l'année financière close le 31 mars 1960

Poste d'expédition et direction	Droits	Échantillons vendus	Autres recettes	Total
	$	$	$	$
WINNIPEG				
Direction	—	—	—	—
Statistique	29,370.00	—	21.50	29,391.50
Inscription	25,454.93	—	4.76	25,459.69
Tribunal d'appel	1,167.00	—	—	1,167.00
Inspection	327,980.41	8,529.09	3,203.26	339,712.76
Pesage	25,108.03	—	687.81	25,795.84
CHURCHILL				
Inspection	68,363.89	—	—	68,363.89
Pesage	34,170.94	—	—	34,170.94
KEEWATIN				
Inspection	3,390.24	—	392.24	3,782.48
Pesage	9,805.86	—	445.72	10,251.58
SASKATOON				
Inspection	22,084.53	858.90	—	22,943.43
Pesage	11,282.79	—	—	11,282.79
MOOSE JAW				
Inspection	7,828.77	285.37	179.40	8,293.54
Pesage	4,125.76	—	533.22	4,658.98
MEDICINE HAT				
Inspection	15,958.85	165.05	13.12	16,137.02
Pesage	11,518.06	—	244.46	11,762.52

TABLEAU H-2—Recettes accumulées, réparties selon les postes d'expédition et les directions, pour l'année financière close le 31 mars 1960—*Fin*

Poste d'expédition et direction	Droits	Échantillons vendus	Autres recettes (*a*)	Total
	$	$	$	$
LETHBRIDGE				
Inspection	2,124.25	106.66	—	2,230.91
Pesage	287.86	—	—	287.86
CALGARY				
Inspection	107,296.67	2,549.69	554.25	110,400.61
Pesage	20,555.03	—	368.12	20,923.15
Tribunal d'appel	2,205.00	—	—	2,205.00
EDMONTON				
Inspection	82,832.85	1,522.33	565.00	84,920.18
Pesage	4,700.11	—	91.56	4,791.67
Tribunal d'appel	993.00	—	—	993.00
VANCOUVER				
Inspection	310,728.13	10,211.85	580.24	321,520.22
Pesage	235,339.80	—	1,634.44	236,974.24
Inscription	12,564.45	—	—	12,564.45
VICTORIA				
Inspection	5,163.77	—	—	5,163.77
Pesage	3,720.38	—	—	3,720.38
PRINCE-RUPERT				
Inspection	21,628.63	182.60	—	21,811.23
Pesage	15,075.78	—	—	15,075.78
FORT-WILLIAM				
Inspection	611,834.84	8,496.90	1,592.38	621,924.12
Pesage	462,353.47	—	3,916.37	466,269.84
TORONTO				
Inspection	4,766.88	118.50	4.92	4,890.30
Pesage	5,222.30	—	—	5,222.30
CHATHAM				
Inspection	30,967.19	475.55	984.61	32,427.35
MONTRÉAL				
Inspection	7,652.34	568.16	760.35	8,980.85
Pesage	150.97	—	1.80*	152.77
Inscription	8,299.91	—	—	8,299.91
Totaux	2,554,073.67	34,070.65	16,779.53	2,604,923.85

a) Détails au tableau H-4.

* Remise des dépenses de l'année précédente.

TABLEAU H-3—Recettes accumulées et dépenses nettes, réparties selon les postes d'expédition et les directions, pour l'année close le 31 mars 1960

	Inspection	Pesage	Tribunaux d'appel	Inscription	Statistique	Laboratoire de recherches	Comités des normes des céréales	Administration	Total
	$	$	$	$	$	$	$	$	$
				RECETTES					
Winnipeg	339,712.76	25,795.84	1,167,.00	25,459.69	29,391.50	—	—	—	421,526.79
Churchill	68,363.89	34,170.94	—	—	—	—	—	—	102,534.83
Keewatin	3,782.48	10,251.58	—	—	—	—	—	—	14,034.06
Saskatoon	22,943.43	11,282.79	—	—	—	—	—	—	34,226.22
Moose-Jaw	8,293.54	4,658.98	—	—	—	—	—	—	12,952.52
Regina	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Medicine-Hat	16,137.02	11,762.52	—	—	—	—	—	—	27,899.54
Lethbridge	2,230.91	287.86	—	—	—	—	—	—	2,518.77
Calgary	110,400.61	20,923.15	2,205.00	—	—	—	—	—	133,528.76
Edmonton	84,920.18	4,791.67	993.00	—	—	—	—	—	90,704.85
Vancouver	321,520.22	236,974.24	—	12,564.45	—	—	—	—	571,058.91
Victoria	5,163.77	3,720.38	—	—	—	—	—	—	8,884.15
Prince-Rupert	21,811.23	15,075.78	—	—	—	—	—	—	36,887.01
Fort-William	621,924.12	466,269.84	—	—	—	—	—	—	1,088,193.96
Toronto	4,890.30	5,222.30	—	—	—	—	—	—	10,112.60
Chatham	32,427.35	—	—	—	—	—	—	—	32,427.35
Ottawa	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal	8,980.85	152.77	—	8,299.91	—	—	—	—	17,433.53
Totaux	1,673,502.66	851,340.64	4,365.00	46,324.05	29,391.50	—	—	—	2,604,923.85

TABLEAU H-3—Recettes accumulées et dépenses nettes, réparties selon les postes d'expédition et les directions, pour l'année financière close le 31 mars 1960—*Fin*

	Inspection	Pesage	Tribunaux d'appel	Inscription	Statistique	Laboratoire de recherches	Comités des normes des céréales	Administration	Total
	$	$	$	$	$	$	$	$	$
				DÉPENSES					
Winnipeg	695,130.61	58,028.67	7,619.89	47,071.07	165,823.12	338,929.22	2,752.07	106,958.70	1,422,314.35
Churchill	32,045.92	20,115.70	—	—	—	—	—	—	52,161.62
Keewatin	3,379.20	10,241.26	—	—	—	—	—	—	13,620.46
Saskatoon	45,203.91	29,045.32	—	—	—	—	—	14,497.39	88,746.62
Moose-Jaw	31,249.24	16,887.12	—	—	—	—	—	—	48,136.36
Regina	—	—	—	—	—	—	—	17,192.73	17,192.73
Medicine-Hat	10,262.96	9,991.06	—	—	—	—	—	—	20,254.02
Lethbridge	8,626.94	4,689.00	—	—	—	—	—	—	13,315.94
Calgary	126,555.21	52,170.60	9,503.60	—	—	—	—	—	188,229.41
Edmonton	129,097.43	16,746.20	8,899.18	—	—	—	—	18,845.26	173,588.17
Vancouver	235,491.60	214,263.26	—	14,496.95	—	—	—	—	464,251.81
Victoria	10,439.49	8,954.63	—	—	—	—	—	—	19,394.12
Prince-Rupert	13,097.33	12,504.62	—	—	—	—	—	—	25,601.95
Fort-William	880,522.73	714,482.02	—	—	—	—	—	—	1,595,004.75
Toronto	10,986.36	4,696.20	—	—	—	—	—	—	15,676.56
Chatham	53,200.78	—	—	—	—	—	—	—	53,200.78
Ottawa	17,363.39	—	—	—	—	—	—	—	17,363.39
Montréal	146,331.77	6,838.58	—	21,353.18	—	—	—	—	174,523.53
Totaux	2,448,984.97	1,179,648.24	26,022.67	82,921.20	165,824.12	338,929.22	2,752.07	157,393.08	4,402,576.57

TABLEAU H-4—Résumé des opérations, selon les directions, pour l'année financière close le 31 mars 1960

	Inspection	Pesage	Tribunaux d'appel	Inscription	Statistique	Laboratoire de recherches	Comités des normes des céréales	Administration	Total
	$	$	$	$	$	$	$	$	$
RECETTES									
Droits	1,630,602.24	843,417.14	4,365.00	46,319.29	29,370.00	—	—	—	2,554,073.67
Échantillons vendus	34,070.65	—	—	—	—	—	—	—	34,070.65
Autres recettes:									
Remise de surtemps	4,912.94	7,849.70	—	—	—	—	—	—	12,762.64
Frais de messagerie	3,880.50	—	—	—	—	—	—	—	3,880.50
Honoraires de jury	24.00	72.00	—	—	—	—	—	—	96.00
Amendes	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Remise de dépenses de l'année précédente	—	1.80	—	—	—	—	—	—	1.80
Recettes diverses	12.33	—	—	4.76	21.50	—	—	—	38.59
Totaux	1,673,502.66	851,340.64	4,365.00	46,324.05	29,391.50	—	—	—	2,604,923.85
DÉPENSES									
Salaires	2,173,804.56	1,106,396.81	19,980.00	71,478.89	115,416.88	216,326.36	—	113,439.81	3,816,843.31
Loyer	94,334.56	12,797.78	2,157.00	9,405.36	12,471.56	36,347.04	—	17,809.48	185,322.78
Déplacements	60,233.02	48,485.78	231.05	403.50	865.24	9,169.88	1,472.07	16,141.17	137,001.71
Dépenses générales	106,227.75	6,845.99	3,631.85	1,428.25	6,861.78	71,911.99	1,280.00	8,545.89	206,013.60
Impressions et papeterie	14,385.08	5,121.88	22.77	205.10	30,208.66	5,893.95	—	1,557.73	57,395.17
Totaux	2,448,984.97	1,179,648.24	26,022.67	82,921.20	165,824.12	338,929.22	2,752.07	157,494.08	4,402,576.57

APPENDICE I

Règlement

Règlement en vigueur le 31 décembre 1960, adopté en conformité des dispositions de la loi sur les grains du Canada.

Règle
N°

1. Inscription et annulation des récépissés d'entrepôts d'élévateurs terminus.
2. Inscription et annulation des récépissés d'entrepôts de l'Est et des récépissés de transfert.
3. Plans relatifs aux élévateurs terminus et aux élévateurs de l'Est.
4. Nettoyage des céréales et des compartiments.
5. Céréales de l'Ouest hors classe.
6. Céréales de l'Est hors classe.
7. Catégories de criblures.
8. Inspection d'échantillons provenant d'ailleurs que d'un poste d'inspection.
9. Appels d'agents d'inspection auprès de tribunaux d'appel pour les céréales.
10. Livraison de céréales à des océaniques à des ports du Saint-Laurent.
11. Livraison de céréales à des océaniques à Saint-Jean-Ouest (N.-B.).
12. Livraison de céréales à des océaniques à Saint-Jean-Est (N.-B.).
13. Livraison de céréales à des océaniques à Halifax (N.-É.).
14. Application du droit de rétention par la vente de céréales.
15. Séchage des céréales.
16. Droits.
17. Archives, rapports et déclarations.
18. Façon de procéder aux élévateurs ruraux.
19. Récépissé pour céréales livrées à des élévateurs ruraux privés et à des élévateurs de meuneries.
20. Tarif maximum des frais aux lévateurs de l'Est.
21. Tarif maximum des frais et défalcation pour perte de volume aux élévateurs ruraux.
22. Tarif maximum des frais aux élévateurs terminus.
23. Demandes de permis, et conditions d'après lesquelles ils sont délivrés.
24. Entreposage en transit de céréales cultivées en dehors du Canada.
25. Billets et récépissés—Élévateurs ruraux.
26. Céréales traitées au moyen de matières toxiques.
27. Expédition de céréales infestées.

Le PRÉSIDENT: Les appendices G, H et I sont adoptés.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question à poser. Il s'agit des permis, page 23. Vous avez dit ce matin, je crois, que neuf rotondes sont autorisées à entreposer des céréales. S'agit-il de permis d'une seule et même compagnie?

M. McCONNELL: Ah! non. Chacune peut même avoir un permis d'une compagnie différente. La seule condition, c'est que la compagnie qui accorde un permis les autorisant à servir d'annexe ait un préposé d'élévateur sur les lieux.

M. THOMAS: Monsieur le président, si c'est réglementaire j'aimerais proposer une motion de remerciement à l'adresse de la Commission des grains pour la façon dont elle a présenté son rapport.

M. HENDERSON: J'appuie la motion.

Le PRÉSIDENT: Je suis sûr, messieurs, qu'en ma qualité de président je puis exprimer votre appréciation de la rapidité avec laquelle le rapport a été présenté aujourd'hui, et je suis sûr que ce rapport est très encourageant. Nous espérons vous revoir l'an prochain,—que nous soyons ici ou non,—alors que sans doute vous présenterez un rapport plus considérable et meilleur au comité de l'agriculture. Encore une fois, nous vous remercions. La cloche va bientôt sonner.

M. McCONNELL: Je vous remercie vivement au nom de la Commission, et vous invite cordialement à venir à notre bureau à Winnipeg, afin que nous puissions vous faire visiter nos laboratoires de classement, de boulangerie, et tout le reste. Nous serons très heureux de vous y accueillir.

DEC 12 1961
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

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 16

Concernant
le Rapport de la Commission canadienne du blé pour la campagne agricole de 1959-1960, y compris le

DEUXIÈME RAPPORT À LA CHAMBRE

SÉANCES DES

LUNDI 12 JUIN 1961
JEUDI 15 JUIN 1961
MERCREDI 21 JUIN 1961
LUNDI 26 JUIN 1961
MARDI 27 JUIN 1961
MARDI 4 JUILLET 1961

TÉMOINS:

De la Commission canadienne du blé: MM. W. C. McNamara, commissaire en chef; W. Riddell, commissaire en chef adjoint; W. E. Robertson, commissaire; C. E. G. Earl, contrôleur-secrétaire; H. B. Monk, avocat et C. B. Davidson, adjoint exécutif.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961
25378-1—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
Mandziuk
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60.

(Quorum 15)

Le secrétaire du comité,
Clyde Lyons.

ORDRE DE RENVOI

MERCREDI 21 juin 1961.

Il est ordonné—Que le rapport annuel de la Commission canadienne du blé pour la campagne agricole close le 31 juillet 1960, déposé le 3 mars 1961, le rapport de la Commission des grains du Canada pour 1960, déposé le 12 avril 1961, et le rapport supplémentaire de la Commission canadienne du blé concernant les comptes de la mise en commun de 1959-1960 à l'égard du blé, de l'avoine et de l'orge, déposé aujourd'hui, soient déférés au comité permanent de l'agriculture et de la colonisation.

Certifié conforme.

Le greffier de la Chambre,
LÉON-J. RAYMOND.

RAPPORT À LA CHAMBRE

Le MERCREDI 5 juillet 1961.

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

DEUXIÈME RAPPORT

Le 21 juin 1961, le Comité a reçu de la Chambre l'ordre de renvoi suivant:

Il est ordonné—«Que le rapport annuel de la Commission canadienne du blé pour la campagne agricole close le 31 juillet 1960, déposé le 3 mars 1961, le rapport de la Commission des grains du Canada pour 1960, déposé le 12 avril 1961, et le rapport supplémentaire de la Commission canadienne du blé concernant les comptes de la mise en commun de 1959-1960 à l'égard du blé, de l'avoine et de l'orge, déposé aujourd'hui, soient déférés au Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation.»

Le Comité a étudié soigneusement les transactions de la Commission canadienne du blé et de la Commission des grains du Canada et les a approuvées.

Le Comité félicite le ministre de l'Agriculture ainsi que la Commission canadienne du blé de l'excellent travail qu'ils ont accompli en vue de vendre le blé à l'extérieur du Canada, et il souhaite que des résultats aussi avantageux continuent d'être obtenus.

Le Comité s'intéresse à la proposition qu'a soumise le ministre de l'Agriculture en vue d'établir un comité de liaison permanent entre les engraisseurs de bestiaux de l'Est et la Commission canadienne du blé.

Le Comité félicite la Commission des grains du Canada de la façon dont elle a disposé de la récolte de blé sans précédent de l'année 1959.

Un exemplaire des procès-verbaux et des témoignages concernant les sujets susmentionnés est annexé au présent rapport.

Respectueusement soumis,

Le président,
JAMES A. McBAIN.

PROCÈS-VERBAUX

LUNDI 12 juin 1961.
(30)

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

Présents: MM. Belzile, Clancy, Clermont, Fane, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Howe, Knowles, McBain, Muir (*Lisgar*), Noble, Peters, Rapp, Ricard, Smallwood, Southam, Stefanson, Thomas et Tucker—(22).

Il est convenu: que le sous-comité de l'ordre du jour et de la procédure prépare l'avant-projet d'un rapport sur les prix des machines agricoles dont il sera discuté le vendredi 16 juin.

Le président annonce que la Commission des grains comparaîtra devant le comité le vendredi 23 juin et que la Commission du blé y comparaîtra le lundi 26 juin et le mardi 27 juin.

A 10 heures et 40, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

JEUDI 15 juin 1961.
(31)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à huis clos à 9 heures et 55 du matin sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Boulanger, Campbell (*Lambton-Kent*), Cooper, Danforth, Doucett, Fane, Forbes, Horner (*Acadia*), Knowles, Lahaye, McBain, Muir (*Lisgar*), Pascoe, Peters, Rapp, Smallwood, Southam, Tucker et Webb—(19).

Le président présente, au nom du sous-comité de l'ordre du jour et de la procédure, l'avant-projet d'un rapport à la Chambre.

Après discussion, il est décidé de tenir une autre séance.

A 10 heures et 50, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

MERCREDI 21 juin 1961.
(32)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à huis clos à 3 heures de l'après-midi sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Boulanger, Clermont, Danforth, Fane, Forgie, Gundlock, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), McBain, Mandziuk, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Rapp, Smallwood, Southam, Thomas, Thompson, Tucker et Webb.—(20)

Le Comité examine, modifie et ensuite adopte le texte du rapport qu'il doit présenter à la Chambre sur les prix des machines agricoles.

A 3 heures et demie de l'après-midi, le Comité s'ajourne au vendredi 23 juin, à 9 heures et demie du matin.

LUNDI 26 juin 1961.
(35)

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

Présents: MM. Boulanger, Campbell (*Lambton-Kent*), Clermont, Danforth, Doucett, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Howe, Knowles, Korchinski, McBain, Mandziuk, Milligan, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Nassarden, Noble, Pascoe, Rapp, Rogers, Southam, Stefanson et Webb—(25).

Aussi présents: Les membres de la Commission canadienne du blé: MM. W. C. McNamara, commissaire en chef; W. Riddel, commissaire en chef adjoint; W. E. Robertson, commissaire; C. E. G. Earl, contrôleur-secrétaire; M. B. Monk, avocat et C. B. Davidson, adjoint exécutif.

Le président présente M. McNamara qui, à son tour, présente les hauts fonctionnaires de la Commission canadienne du blé.

Les membres reçoivent les exemplaires suivants:

1. Rapport de la Commission canadienne du blé sur la campagne agricole de 1959-1960.
2. Rapport supplémentaire de la Commission canadienne du blé sur les comptes du blé, de l'avoine et de l'orge pour 1959-1960.

M. Earl donne lecture du rapport de la Commission canadienne du blé pour la campagne agricole de 1959-1960 et les administrateurs de la Commission répondent aux questions posées à l'égard de différentes sections.

Le Comité approuve les sections suivantes de la Partie I du rapport:

1. Observations générales: campagne agricole de 1959-1960.
2. Données culturales et approvisionnements.
3. Législation.
4. Transport.

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

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(36)

Le Comité reprend sa séance à 2 heures et 40 sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Boulanger, Campbell (*Lambton-Kent*), Clermont, Doucett, Dubois, Fane, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Howe, Knowles, Korchinski, McBain, Milligan, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Noble, Pascoe, Rapp, Southam, Stefanson et Tardif—(23).

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

M. Earl reprend la lecture du rapport de la Commission canadienne du blé sur la campagne agricole de 1959-1960.

Le Comité interroge les administrateurs de la Commission sur les sections de la Partie I du rapport et les approuvent.

5. Contingents de livraison.
6. Convention sur la manutention.

A 5 heures du soir, le Comité s'ajourne jusqu'à 7 heures et demie du soir.

SÉANCE DU SOIR
(37)

Le Comité reprend sa séance à 7 heures et 40 du soir sous la présidence de M. Reynold Rapp, président suppléant.

Présents: MM. Boulanger, Clermont, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Knowles, Korchinski, McBain, Mandziuk, Milligan, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Pascoe, Rapp, Rogers, Southam, Stefanson, Tucker et Webb—(20).

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

M. Earl poursuit la lecture du Rapport de la Commission canadienne du blé sur la campagne agricole de 1959-1960.

Le Comité pose des questions aux administrateurs de la Commission et approuve ce qui suit:

Partie I:

7. Compte du blé pour 1959-1960
8. Compte de l'avoine pour 1959-1960
9. Compte de l'orge pour 1959-1960
10. Division des paiements
11. Service juridique
12. Personnel et cadres
13. Comité consultatif

Partie II:

Les états financiers

Le rapport de la Commission canadienne du blé sur la campagne agricole de 1959-1960 est approuvé.

Il est convenu: que les documents ci-après énumérés soient annexés sous forme d'appendices aux Procès-verbaux et Témoignages relatifs aux rapports de la Commission canadienne du blé:

Coût du transport des céréales de provende à des endroits situés dans l'Est

(*Voir* Appendice «A»)

Déclaration concernant les molins à provende (*Voir* l'Appendice «B»)

a) Déclaration

b) Rapports parlementaires concernant les moulins à provende

c) Directives n° 43 de la Commission canadienne du blé aux agriculteurs, relativement à l'ordonnance touchant la livraison de céréales aux moulins à provende, campagne agricole 1960-1961

d) Désignation du moulin à provende qui n'est pas soumis au contingentement.

e) Directives n° 41 de la Commission canadienne du blé sur les moulins à provende

f) Comparaison établie par la Commission canadienne du blé entre les prix primitifs de la Commission et ceux versés par des moulins à provende désignés qui ne sont pas soumis au contingentement—Manitoba et Saskatchewan.

Le Comité entreprend l'étude du Rapport supplémentaire de la Commission canadienne du blé sur les comptes du blé, de l'avoine et de l'orge pour la campagne agricole 1959-1960.

M. Earl donne lecture de ce rapport supplémentaire et le Comité interroge les administrateurs de la Commission sur chaque partie du rapport.

Le Comité approuve le compte de la mise en commun de l'avoine, pour la campagne agricole 1959-1960.

A 10 heures du soir, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi 27 juin, à 9 heures et demie de la matinée.

MARDI 27 juin 1961
(38)

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

Présents: MM. Boulanger, Campbell (*Lambton-Kent*), Danforth, Doucett, Forbes, Gundlock, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Knowles, Korchinski, Lahaye, McBain, Mandziuk, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Noble, Pascoe, Rapp, Régnier, Rogers, Southam, Stefanson, Tucker et Webb.—(25).

Aussi présents: De la Commission canadienne du blé: MM. W. C. McNamara, commissaire en chef; W. Riddel, commissaire en chef adjoint; W. E. Robertson, commissaire; C. E. G. Earl, contrôleur-secrétaire; H. B. Monk, avocat et C. B. Davidson, adjoint exécutif.

Le président présente au Comité les administrateurs intéressés dont les noms suivent:

M. Cecil Lamont, président, et M. W. McIchan, secrétaire, *North-West Line Elevators*

M. W. J. Parker, président du syndicat du blé du Manitoba

M. G. L. Harrold, président du syndicat du blé de l'Alberta

M. C. W. Gibbings, président du syndicat du blé de la Saskatchewan

M. R. C. Brown, premier vice-président et M. H. L. Griffin, économiste, Union de producteurs de céréales.

Le Comité reprend l'étude du Rapport supplémentaire de la Commission canadienne du blé sur le compte de la mise en commun, 1959-1960—pour ce qui est du blé, de l'avoine et de l'orge, et il approuve:

Le compte de la mise en commun de l'orge, 1959-1960

Le compte de la mise en commun du blé, 1959-1960

Le rapport et les déclarations du vérificateur sur l'activité de la Commission canadienne du blé relativement au blé, à l'avoine et à l'orge.

Le Rapport supplémentaire de la Commission canadienne du blé est approuvé.

Le président remercie les membres de la Commission canadienne du blé d'être venus.

A 11 heures de la matinée, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

MARDI 4 juillet 1961
(39)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à huis clos, à 10 heures et 5 sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Badanai, Boulanger, Danforth, Doucett, Forbes, Forgie, Hicks, Knowles, Lahaye, McBain, McIntosh, Milligan, Nasserden, Noble, Pascoe, Peters, Rogers, Southam, Stefanson, Thomas, Trucker. (21)

Le Comité étudie l'avant-projet d'un rapport à la Chambre sur les rapports annuels de la Commission canadienne du blé et de la Commission des grains du Canada et en approuve la présentation à la Chambre à titre de deuxième Rapport.

A 10 heures et 10, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

TÉMOIGNAGES

LUNDI 26 juin 1961

Le PRÉSIDENT: Messieurs, veuillez faire silence, s'il vous plaît. Ce matin, le comité permanent de l'agriculture et de la colonisation accueille les membres de la Commission canadienne du blé qui rendront témoignage. A ma droite se trouve le commissaire en chef, M. W. C. McNamara, et maintenant je demande à M. McNamara de bien vouloir vous présenter les autres membres de la Commission.

M. W. C. McNAMARA (*Commissaire en chef de la Commission canadienne du blé*): Monsieur le président, messieurs, encore une fois la Commission canadienne du blé a l'honneur de rencontrer les membres du comité de l'agriculture pour étudier nos rapports qui ont été déposés devant vous. Notre Commission est ici au complet aujourd'hui. A ma droite, il y a M. William Riddel, commissaire en chef adjoint, et M. W. E. Robertson, commissaire. Puis viennent M. C. E. G. Earl, notre contrôleur-secrétaire, M. H. B. Monk, notre avocat et M. C. B. Davidson, l'adjoint exécutif de la Commission.

Nous espérons posséder tous les renseignements que le Comité demandera, sinon nous nous les porcurerons. Nous sommes au service du comité. Par le passé, notre secrétaire donnait habituellement lecture du rapport partie par partie, paragraphe par paragraphe et nous sommes disposés à nous conformer à cette coutume si c'est le désir du comité. Mais si vous ne désirez pas entendre la lecture du rapport nous pourrons l'étudier partie par partie ou suivre toute autre méthode au choix du comité. Nous sommes entièrement à vos ordres.

Le PRÉSIDENT: Vous avez entendu la proposition de M. McNamara. Désirez-vous entendre la lecture du rapport paragraphe par paragraphe?

M. HORNER (*Acadia*): Volontiers, car je crois que c'est la coutume établie.

Le PRÉSIDENT: Il semble que le comité désire dans son ensemble que le rapport soit lu paragraphe par paragraphe. M. Earl pourrait peut-être en commencer la lecture maintenant.

M. C. E. EARL (*Contrôleur-secrétaire de la Commission canadienne du blé*): Je vais maintenant donner lecture du paragraphe numéro 1.

M. McNAMARA: Je vous signale qu'il s'agit du rapport régulier et non du rapport supplémentaire.

M. EARL:

1. *Observations générales—Campagne agricole* 1959-1960

La production mondiale du blé en 1959 a été un peu inférieure à celle de 1958 qui a été sans précédent. La réduction est surtout survenue aux États-Unis et en URSS, deux pays dont la récolte avait été extraordinaire l'année précédente. La production américaine de blé a été estimée à 1,128 millions de boisseaux comparativement à 1,462 millions de boisseaux en 1958. La production du blé en URSS a été évaluée d'une façon non officielle à 1,900 millions de boisseaux comparativement à 2,300 millions de boisseaux en 1958. La production canadienne a été quelque peu supérieure en 1959, tandis que l'Australie et l'Argentine ont eu des récoltes moins abondantes. En Europe occidentale la production totale du blé a

atteint, selon les estimations, le chiffre record de 1,410 millions de boisseaux comparativement à 1,345 millions de boisseaux en 1958.

Le rendement de la récolte de blé en Europe occidentale est attribuable à la température favorable durant la période de croissance et au temps sec durant la moisson. Le blé récolté était d'une qualité exceptionnelle. Le volume et la qualité ont été tels que certains pays ont pu réduire leurs importations, surtout le Royaume-Uni et la République fédérale d'Allemagne. La France a eu une abondante récolte de blé qui a atteint 425 millions de boisseaux, ce qui lui a fourni un excédent considérable aux fins d'exportation en 1959-1960. L'Italie faisait exception à la règle pour ce qui est de la production abondante. Elle a récolté beaucoup moins de blé que durant l'anné précédente.

En Europe orientale (exception faite de l'URSS) la production de blé a été, en général supérieure à celle de 1958, surtout en Roumanie et en Yougoslavie où elle s'est beaucoup améliorée.

La production en Asie (sans compter le Moyen-Orient) s'est maintenue au même niveau. Dans le Liban, la Syrie, la Turquie et l'Irak, la production était en régression.

En Afrique, la production de blé accusait en 1959 une légère augmentation due en partie à un meilleur rendement en Union sud-africaine.

Le commerce international du blé, y compris la distribution non commerciale de cette céréale, a porté sur environ 1,321 millions de boisseaux, chiffre légèrement supérieur à celui de la campagne agricole précédente. Les expéditions des principaux exportateurs de cette denrée se répartissent ainsi:[1]

	1959-1960	1958-1959
	(en millions de boisseaux)	
Canada	278	295
États-Unis	512	443
Australie	122	75
Argentine	77	103
URSS (estimation)	180	220
France	65	39

Le déclin enregistré dans les exportations canadiennes découle en partie, d'un besoin moindre d'importation en Europe occidentale.

L'augmentation qu'accusent les exportations américaines est entièrement attribuable à une distribution plus forte de blé sous le régime de divers programmes de distribution. Voici la répartition des exportations américaines entre les programmes d'écoulement et les ventes commerciales:

	1959-1960	1958-1959
	(en millions de boisseaux)	
Programmes d'écoulement	373	302
Ventes commerciales	139	141

Par suite d'une plus forte demande de blés tendres, les exportations australiennes ont accusé une augmentation sensible en 1959-1960. Les exportations de l'Argentine ont diminué à cause de la production moins abondante au cours de la campagne agricole à l'étude.

[1] Canada, d'août à juillet; autres pays, de juillet à juin.

Les exportations de l'URSS ont été évaluées à 180 millions de boisseaux, soit un chiffre moindre que durant la campagne agricole antérieure. Le gros des exportations de l'URSS est allé aux pays communistes; environ 28 billions de boisseaux ont été écoulés en Europe occidentale, surtout en Finlande, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Norvège.

La France a exporté 65 millions de boisseaux de blé comparativement à 39 millions de boisseaux durant la campagne agricole précédente. Ses exportations se sont réparties à peu près également entre l'Europe occidentale et l'Afrique.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser ou des commentaires à formuler sur le paragraphe 1

M. HORNER (*Acadia*): On parle beaucoup du programme d'écoulement des États-Unis. Je remarque qu'en 1959-1960, le programme a été amplifié. Va-t-on continuer à l'étendre en 1960-1961?

M. MCNAMARA: Oui. Les exportations de blé américain durant la campagne agricole en cours—nous semblons nous éloigner rapidement de 1959-1960, car je parle de 1960-1961—sont évaluées à 660 millions de boisseaux. C'est un chiffre sans précédent et l'on compte sur une augmentation importante, surtout sous le régime de ce programme spécial.

M. RAPP: Qu'en est-il des Russes ou de l'URSS? Leur marché d'exportation est-il maintenant plus ferme qu'il n'était en 1959-1960?

M. MCNAMARA: Non. Je crois que les chiffres définitifs des Russes pour cette année indiqueront, lorsqu'ils seront disponibles, que les exportations globales de la Russie seront bien au-dessous de ce qu'elles étaient l'an dernier. Mais on s'attend toujours que les Russes exporteront surtout vers le marché européen.

M. KORCHINSKI: Comment se répartit l'écoulement du blé américain entre les purs dons et les ventes?

M. MCNAMARA: Nous traitons de cette question plus loin dans le rapport. Nous donnons des chiffres assez détaillés à partir de la page 8.

M. PASCOE: Monsieur le président, à la page 1 on lit: «Par suite d'une plus forte demande de blés tendres». M. McNamara pourrait-il nous expliquer ce qui motive cette demande plus forte et nous dire si celle-ci a persisté durant la présente campagne agricole?

M. MCNAMARA: Dans certaines régions du monde, telles que le Moyen-Orient où la qualité ne revêt pas la même importance que dans d'autres marchés comme le Royaume-Uni, l'Allemagne et le Japon, et dans certains pays comme l'Italie et certains pays du Moyen-Orient où le blé indigène est tendre et de qualité inférieure, les conditions relatives à la croissance semblent y être la cause de ces importations élevées. Quand on ne peut payer le blé primé, le blé de qualité, on augmente les achats de blé de qualité inférieure.

M. PASCOE: Y a-t-il tendance à préférer le blé tendre ou, de fait, la demande est-elle plus forte à l'égard du blé tendre qu'à l'égard de notre blé dur?

M. MCNAMARA: Non, cela dépend, à mon avis, des conditions climatiques.

M. MUIR (*Lisgar*): Croyez-vous que le programme américain d'écoulement du blé pour 1960-1961 nuira beaucoup à nos ventes?

M. MCNAMARA: Non. En général ce programme joue dans les régions qui n'achètent rien; ainsi on écoule beaucoup de blé en Inde et au Pakistan. Mais ces pays ne constituent pas des marchés pour l'instant. Ils ne possèdent pas les devises nécessaires au paiement des céréales; la concurrence ne s'étend pas encore aux marchés commerciaux et elle n'est pas déloyable.

M. HORNER (*Acadia*): Je crois comprendre d'après le premier paragraphe que nos exportations ont baissé en 1959-1960, à cause des récoltes abondantes en Europe occidentale et centrale. Est-ce exact?

M. MCNAMARA: Oui.

M. BOULANGER: Où la Russie vend-elle son blé? Est-ce au Royaume-Uni?

M. MCNAMARA: Elle n'en vend que des quantités limitées au Royaume-Uni. Toutefois, elle va en vendre beaucoup à la Hollande qui, autrefois, achetait de nous du blé nº 5. Mais comme nous n'avons plus de blé de cette catégorie à lui offrir, les Russes ont accaparé ce débouché et ont commencé à conquérir le marché belge. Mais d'une façon générale le gros de leur blé va aux pays de l'Europe orientale. Ils ont troqué en 1959-1960 un peu de blé contre du coton.

M. BOULANGER: Ne pouvons-nous pas soutenir cette concurrence?

M. MCNAMARA: Nous possédons du blé de même qualité qu'eux et ils produisent une certaine quantité de blé qui égale le nôtre; mais leur méthode d'écoulement, de classement et d'inspection n'est pas aussi stable que la nôtre. Il s'ensuit que, dans les marchés où l'on recherche la qualité, le blé russe ne jouit pas de la réputation du blé canadien. Puis pour ce qui est de l'établissement des prix, les Russes suivent évidemment de très près notre méthode actuelle et ils vendent leur blé à un prix inférieur au nôtre. Il faut donc tenir compte de l'élément rabais ainsi que de l'élément qualité.

M. FORBES: Pourriez-vous faire quelques commentaires sur l'accroissement des exportations françaises? Où sont-elles dirigées?

M. MCNAMARA: La situation en France a évolué ces dernières années. Les agriculteurs touchent un prix de soutien très élevé sur leur production qui s'est accrue. Mais ils produisent un blé de qualité très inférieure, que nous qualifions de blé tendre. Le gros de leur production est exporté et utilisé comme provende en Europe. On s'en sert très peu pour la farine, sauf en France même. C'est un blé que l'on achète surtout pour des fins de provende sur les marchés mondiaux, bien que certaines minoteries françaises commencent à s'introduire dans les marchés mondiaux de la farine.

M. FORBES: Pourraient-elles nuire à nos ventes?

M. MCNAMARA: Non, pas beaucoup; mais dans le Marché commun, la France fera pression sur ses associés pour qu'ils utilisent une plus grande quantité de son blé. Nous ne prévoyons pas que cela nuise beaucoup aux ventes du Canada. Mais cela provoquera probablement une certaine diminution dans nos exportations vers l'Allemagne, la Belgique et la Hollande en vertu des dispositions régissant le Marché commun, lorsque ces pays accepteront le blé français. Actuellement, ces pays utilisent le blé canadien pour rehausser la qualité leur blé indigène, et il se peut qu'ils utilisent une plus grande quantité de blé français. Les habitants de ces pays n'aiment guère cette sorte de blé, car il est de qualité inférieure. Nous espérons donc que le Marché commun ne portera pas trop atteinte à la vente du blé canadien dans les marchés d'Europe. L'an dernier, sauf erreur, nous avons estimé que le Marché commun avait probablement réduit nos ventes en Europe de 10 à 15 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Southam.

M. SOUTHAM: Je désirais poser la même question que M. Forbes en ce qui concerne l'excédent que la France peut exporter et M. McNamara y a répondu parfaitement.

M. ROGERS: Je désirerais savoir quelle est la situation aux États-Unis. Ont-ils pu réduire leur excédent de blé?

M. MCNAMARA: Non. Malgré leurs exportations très élevées de l'an dernier, je crois que le report à la fin de la présente campagne agricole atteindra

un sommet sans précédent. Ils ont en outre une récolte très abondante qui s'en vient.

M. HORNER (*Acadia*): En ce qui touche le Marché commun et le groupe des Six, savez-vous si l'on envisage de dresser une barrière contre l'entrée des produits agricoles canadiens, le blé en particulier?

M. MCNAMARA: Non, du moins, je ne le crois pas. Je ne saurais l'affirmer au sujet des autres produits agricoles, mais sûrement pas à l'égard du blé. M. Riddel signale qu'il ne s'agit pas vraiment d'une barrière, mais que tous les pays du groupe imposent une espèce de taxe sur notre blé. Ils l'achètent à notre prix, mais le revendent aux débouchés comerciaux dans leurs frontières et prélèvent une taxe à son sujet. Ils l'appellent «skimming fee»; il s'agit d'une sorte de commission.

M. HORNER (*Acadia*): A-t-on l'intention de relever ce droit?

M. MCNAMARA: Cela dépendra du prix qui sera éventuellement garanti aux producteurs de ces pays. On le rehaussera en conséquence.

Le PRÉSIDENT: A-t-on d'autres questions à poser à l'égard des observations générales?

Nous allons passer aux données culturales et approvisionnements.

M. EARL:

2. *Données culturales et approvisionnements*

Le tableau suivant indique les superficies ensemencées de blé et de graine de lin dans les provinces des Prairies en 1959, ainsi que les données statistiques correspondantes pour 1958:

	1959 Superficie	1958 Superficie
	(en milliers d'acres)	
Blé	22,557	20,244
Avoine	7,882	7,584
Orge	8,107	9,369
Seigle	435	419
Graine de lin	2,130	2,602
TOTAL	41,111	40,218

Dans les provinces des Prairies, les emblavures sont passées de 20.2 millions d'acres en 1958 à 22.6 millions d'acres en 1959. La superficie en avoine a accusé une légère augmentation, alors qu'il y a eu une diminution plutôt marquée dans les superficies consacrées à l'orge et à la graine de lin.

L'ensemencement des céréales dans les provinces des Prairies a été retardé en 1959 par le temps frais et incertain et aussi par l'érosion du sol qui s'est produite jusqu'à un certain point au début de la saison. Toutefois, l'ensemencement était pratiquement terminé à la fin de mai. Dans la plupart des secteurs, la précipitation atmosphérique variait de pauvre à passable durant la période des semailles. Le Bureau fédéral de la statistique a publié certains commentaires révélateurs sur la saison de croissance de 1959, dont je donne maintenant lecture:

> La précipitation atmosphérique a été légère durant la majeure partie de juin dans la plus grande partie des Prairies et les récoltes étaient dans un état critique dans de grandes étendues du sud, du centre et de l'ouest central de la Saskatchewan ainsi que dans certaines régions de l'Alberta, lorsque des pluies abondantes sont survenues vers la fin du mois. Ces pluies étaient générales et la plupart des récoltes en ont bien profité, même si quelques champs ensemencés

de bonne heure, surtout ceux qui avaient été en chaume, étaient trop endommagés pour en tirer grand profit. Par suite des pluies abondantes survenues la dernière semaine de juin, la précipitation moyenne pour la saison de croissance, qui était de 39 p. 100 au-dessous de la normale est passée à 1 p. 100 au-dessus, en Saskatchewan. En Alberta, elle est passée de 16 p. 100 au-dessous à 4 p. 100 au-dessus de la normale. Au Manitoba, où la situation était bien meilleure que dans les deux autres provinces, la précipitation moyenne pour la saison de croissance est passée de 5 p. 100 au-dessus de la normale à 12 p. 100 au-dessus.

A la mi-juillet les récoltes progressaient bien, mais vers la fin du mois la température élevée en a fortement hâté la maturité. Le temps chaud et sec qui a persisté au Manitoba, en Saskatchewan et dans plusieurs régions de l'Alberta avait fait mûrir prématurément une bonne partie de la récolte vers la mi-août. Toutefois, la seconde moitié d'août ayant été pluvieuse et incertaine, la maturité des champs derniers semés s'en est trouvée retardée de même que le travail de la moisson. Le mois de septembre n'a amené que peu ou pas d'amélioration et le temps pluvieux a nui au moissonnage. A la fin de septembre la plus grande partie des emblavures avait été battue au Manitoba, mais seulement la moitié du lin avait été moisonnée. En Saskatchewan, environ le quart de la récolte des céréales et les trois quarts du lin restaient à battre.

A l'exception du lin, la majeure partie des récoltes non battues se trouvaient dans les régions du centre-est et du nord. Sauf dans le coin sud-est de l'Alberta, le travail de la moisson avait été fortement retardé partout par le temps nuageux et humide. Aussi 60 p. 100 des céréales et 75 p. 100 du lin étaient-ils encore dans les champs vers la fin de septembre. A la mi-octobre, une neige épaisse couvrait de grandes régions des provinces des Prairies et de grandes quantités de céréales de toutes sortes étaient restées dans les champs.

En général, dans la partie méridionale des Prairies, les céréales à maturité hâtive ne contenaient pas une quantité excessive d'humidité lors de la moisson, même si les travaux de moissonnage ont été souvent interrompus et retardés. Ces retards ont surtout été marqués dans le centre et le nord de l'Alberta, dans le nord et l'est de la Saskatchewan et dans certaines régions du nord et de l'est du Manitoba.

Au 1er novembre, le Bureau fédéral de la statistique estimait à quelque 250 millions de boisseaux la quantité de céréales qui n'avaient pas encore été moissonnées. C'était probablement un chiffre exagérée, mais il indique l'étendue du problème que présentait le moissonnage à cette date. En novembre et tard en décembre, on s'adonnait encore sporadiquement au moissonnage dans le centre et le nord de la Saskatchewan, mais d'une façon plus restreinte au Manitoba. Le 31 décembre, le Bureau fédéral de la statistique estimait à 111 millions de boisseaux la quantité de grain qui restait à moissonner. Ce chiffre indique la forte quantité de céréales qui a été moissonnée en novembre et décembre. Presque toutes ces céréales ont été battues à l'état gourd et humide. Le grain qui est resté dans les champs durant l'hiver a été récolté au début de mai et, dans la plupart des régions, la récupération a été satisfaisante en dépit des baisses de rendement et de qualité.

Le tableau suivant indique la production dans les provinces des Praries durant 1959, ainsi que les données statistiques corespondantes pour 1958:

	1959	1958
	(en milliers de boisseaux)	
Blé	399,000	346,000
Avoine	263,000	240,000
Orge	219,000	238,000
Seigle	6,360	5,400
Graine de lin	17,500	22,500
TOTAL	904,860	851,900

En dépit des conditions défavorables qui ont régné durant la période de croissance et celle des moissons, la production de céréales et de graine de lin dans les provinces des Prairies, en 1959, a accusé une légère augmentation sur celle de l'année précédente. La production du blé a été estimée à 399 millions de boisseaux comparativement à 346 millions de boisseaux en 1958. La récolte d'avoine est passée de 240 millions de boisseaux à 263 millions de boisseaux, ce qui révèle une augmentation de la superficie ensemencée.

La production d'orge a baissé de 238 millions de boisseaux qu'elle était en 1958 à 219 millions de boisseaux en 1959. Surtout à cause du temps défavorable durant le moissonnage et de la réduction de la superficie consacrée à la graine de lin, la production de cette denrée à été de 17.5 millions de boisseaux comparativement à 22.5 millions de boisseaux en 1958.

Le tableau ci-dessous indique le report de début de campagne à l'égard du blé, de l'avoine et de l'orge au Canada le 1er août 1959, ainsi que les chiffres à la date corespondante les années précédentes:

	1er août 1959	1er août 1958	1er août 1957
	(en millions de boisseaux)		
Blé	419.0	407.6	410.4
Avoine	39.0	46.9	54.1
Orge	71.1	60.7	61.8

Le tableau suivant indique les stocks de blé, d'avoine et d'orge qui se trouvaient dans les fermes des provinces des Prairies le 1er août 1959, ainsi que les chiffres estimatifs des années précédentes. Ces stocks comprennent les quantités nécessaires à la ferme en ce qui a trait à la semence et à la provende, de même que les excédents livrables.

	1er août 1959	1er août 1958	1er août 1957
	(en millions de boisseaux)		
Blé	126	229	319
Avoine	53	88	155
Orge	54	55	79

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il des questions à poser à ce sujet?

M. HICKS: J'aimerais à demander au témoin ce qu'il pense des perspectives quant à la production de la graine de lin. Nous savons que bon nombre d'éleveurs donnent des tourteaux de lin ou de farine de lin à leurs bestiaux depuis bien des années. Actuellement il semble impossible d'en acheter dans l'Ouest proprement dit. Quels sont les pronostics à ce sujet-là. La farine de soja en provenance des États-Unis concurrence la graine de lin.

M. MCNAMARA: C'est là une question qui devrait être posée à quelqu'un qui s'y connaît mieux que moi en agriculture. Je crois savoir que la culture de la graine de lin présente bien des risques dans l'Ouest, même si elle accuse une certaine augmentation depuis quelques années et que la graine de lin y trouve facilement acheteur. Sauf erreur, cette année la production de la graine de lin est moindre à cause du temps sec et il est douteux que le rendement soit satisfaisant. Le marché est ferme actuellement pour la graine de lin et la graine de colza, mais quelle sera la tendance dans l'Ouest canadien cette année en ce qui concerne la production de la graine de lin, voilà qui dépasse ma compétence. Je ne suis pas spécialiste dans ce domaine. A mon avis, plusieurs membres du comité en savent plus long que moi sur la production de la graine de lin.

M. HICKS: Je crois savoir que l'huile de lin n'est pas utilisée en peinture autant que pas le passé. Je présume que cela aura une répercussion sur la demande.

M. MCNAMARA: C'est possible qu'il en soit ainsi au Canada, mais la demande à l'étranger est toujours forte. Nous trouvons à la fin du rapport quelques données statistiques qui renferment des indications concernant la superficie et la tendance de la production dans l'Ouest canadien.

M. HORNER (*Acadia*): Ces tableaux révèlent quels sont les stocks dans les fermes. Je vois qu'au 1er août 1957, 1958 et 1959, les stocks dans les fermes accusent une réduction constante, surtout à l'égard du blé. Pensez-vous qu'au 1er août 1961, les stocks seront moindres qu'en 1959 d'après les chiffres fournis ici?

M. MCNAMARA: Je prévois une légère diminution. Il faut se rappeler que la dernière récolte était assez abondante. On estime qu'elle s'établissait à 475 millions de boisseaux, si je ne me trompe. En dépit des exportations un peu plus fortes que nous organisons et malgré la consommation domestique, nous serons chanceux si nous pouvons réduire le moindrement le report des stocks dans les fermes. Il faut, je crois, tenir également compte des perspectives que présente la récolte actuelle. L'an dernier les producteurs avaient tendance à livrer toutes les céréales pour lesquelles il y avait de la place, vers la fin de la campagne agricole. Je suis porté à croire que, si le temps actuel se maintient, bien des producteurs de l'Ouest canadien garderont une certaine quantité de céréales dans leur ferme. Du moins je l'espère, car je crois que ce serait une pratique bien sage.

M. HORNER (*Acadia*): Relativement à l'avoine, je crois que l'on en a utilisé beaucoup comme provende l'hiver dernier, surtout en Alberta. Je suis porté à croire qu'il doit y en avoir beaucoup moins dans les fermes qu'au cours des années précédentes.

M. MCNAMARA: Oui, bien que dans leur dernière estimation de la quantité d'avoine encore disponible pour la livraison, les agents d'élévateurs aient indiqué que les producteurs avaient encore en magasin 30 millions de boisseaux qu'ils désiraient vendre. Nous avons un contingent supplémentaire spécial pour l'avoine, cette année, nos livraisons d'avoine ont dépassé de beaucoup celles de l'an dernier. Le 14 juin, nous avions accepté la livraison de 32 millions de boisseaux d'avoine contre 16.5 millions l'an dernier. Le total de la dernière campagne agricole a été de 24 millions de boisseaux. Nous retirerons donc de plus grandes quantités d'avoine des fermes et je suis porté

à convenir avec M. Horner que, si la période de sécheresse qui règne dans l'Ouest canadien se prolonge, certaines régions vont éprouver une grave pénurie de céréales de provende. Je crois donc qu'à cause de cela, la livraison possible à la Commission sera diminuée considérablement et correspondra aux premières estimations des agents.

M. PASCOE: Vous avez exprimé l'espoir que les cultivateurs garderont dans leurs fermes une partie de leurs céréales. J'ai une autre question à poser à ce sujet. Est-ce que cela signifie que la Commission du blé ne poussera pas les ventes aussi vigoureusement qu'elle le peut?

M. MCNAMARA: Nous continuons toujours à en livrer de grandes quantités à nos débouchés commerciaux. A la fin de juillet nous aurons un report de 500 millions de boisseaux. Nous continuerons à pousser les ventes autant que nous le pourrons.

M. PASCOE: Quelle quantité estimez-vous constituer un report normal?

M. MCNAMARA: Lors de l'adoption de la loi sur les réserves provisoires de blé, le gouvernement estimait qu'une quantité de 178 millions de boisseaux de blé du type marchand était un report normal et, depuis lors, nous avons, bien entendu, reporté des excédents fortement supérieurs à ce chiffre. A mon avis, 178 millions de boisseaux seraient une quantité insuffisante dans les circonstances qui règnent actuellement. Je préfère un report d'environ 300 millions de boisseaux en état d'être vendus. Je considérerais cela plus normal que 178 millions de boisseaux.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, relativement à la campagne agricole de 1959-1960, est-ce que la haute teneur d'humidité de la récolte a influé en général sur les ventes faites par la Commission canadienne du blé sur les marchés mondiaux?

M. MCNAMARA: Il a fallu résoudre le problème du séchage du blé Nous avons dû sécher et conditionner des quantités considérables de blé gourd et humide à nos élévateurs portuaires. Durant longtemps notre régime de contingentement en a souffert, parce que nous devions accorder la priorité au mouvement de ce blé. Nos expéditions à partir de Vancouver ont été atteintes durant les mois d'hiver, parce que les céréales transportées à la côte ouest devaient y être séchées à nos terminus, ce qui a ralenti nos livraisons.

M. SOUTHAM: En est-il résulté une diminution ou un retard dans les ventes durant cette campagne agricole?

M. MCNAMARA: C'est bien difficile de traduire le résultat en chiffres. Chose certaine, les ventes ont été retardées, et peut-être ont-elles été légèrement moindres. Mettons que la situation n'en a été aucunement améliorée.

M. KORCHINSKI: Avons-nous liquidé la majeure partie de ces céréales de qualité inférieure qui ont passé l'hiver sous la neige cette année-là, ou est-ce qu'il nous en reste? Tout d'abord, quels ont été nos clients—ou Canada et ailleurs?

M. MCNAMARA: Presque tout le grain qui est resté sous la neige a été classé dans les catégories 3 ou 4 après avoir été battu et séché. On l'a ensuite vendu avec les autres stocks de ces catégories sur les marchés mondiaux. Il avait conservé une valeur marchande.

M. KORCHINSKI: N'y en avait-il pas dans la catégorie 5? Je sais que le mien a été classé 5.

M. MCNAMARA: Il y en a eu, mais le blé de la catégorie 5 s'est bien vendu tant au pays qu'à l'étranger.

M. KORCHINSKI: Est-ce que la plus grande partie s'est rangée dans les catégories 3 et 4?

M. McNAMARA: Oui, je crois que la majeure partie était de la catégorie numéro 4.

M. MUIR (*Lisgar*): Quel est le volume des stocks d'avoine que vous avez du type marchand?

M. McNAMARA: Au 14 juin, nous disposons de 20,980,000 boisseaux d'avoine pour la vente—soit environ 21 millions de boisseaux—et le 15 juin de l'an dernier nous disposions de 18 millions de boisseaux.

M. MUIR (*Lisgar*): Quels sont vos principaux débouchés pour l'avoine? Est-ce que ce sont les États-Unis?

M. McNAMARA: Les débouchés sont bien peu nombreux. Les États-Unis sont notre débouché traditionnel, mais nous n'y en avons pas écoulé de fortes quantités. Une petite quantité d'avoine a été expédiée outre-mer.

M. MUIR (*Lisgar*): En d'autres termes, le gros de l'avoine est utilisé au pays?

M. NASSERDEN: Avez-vous reçu de l'Est du Canada des demandes d'avoine auxquelles vous n'avez pu satisfaire?

M. McNAMARA: Nous avons l'intention de traiter de cette question à fond. Désirez-vous discuter maintenant de la situation dans l'Est en ce qui concerne la présente campagne agricole ou celle de 1959-1960?

M. NASSERDEN: A votre gré.

M. McNAMARA: Nous traitons de cette question dans notre rapport supplémentaire et j'en traiterai quand nous l'aborderons.

Le PRÉSIDENT: Il vaut mieux remettre cette question à plus tard.

M. RAPP: Le tableau numéro 2 donne la superficie ensemencée des Prairies. Ne comprendrions-nous pas mieux la situation, si l'on y avait énuméré toutes les céréales semées dans les Prairies?

M. McNAMARA: Vous trouverez ces renseignements dans les tableaux publiés au dos. Nous y énumérons toutes les céréales.

M. RAPP: Je n'avais pas encore parcouru cette partie du rapport.

Le PRÉSIDENT: Auriez-vous d'autres questions à poser, messieurs? Sinon, vous convient-il d'adopter le chapitre des «Données culturales et approvisionnements»?

Des VOIX: Adopté.

M. EARL:

3. *Législation*

Aucune modification n'a été apportée à la loi sur la Commission canadienne du blé en 1959-1960. Toutefois, le Parlement a adopté deux lois qui touchent à la vente des céréales de l'Ouest. Ce sont la loi sur les paiements provisoires relatifs au grain des Prairies et la loi sur les prêts relatifs au grain des Prairies.

La loi sur les paiements provisoires relatifs au grain des Prairies est entrée en vigueur durant janvier 1960 et a été promulguée le 1er février 1960. Le but de cette loi est de pourvoir aux paiements provisoires relatifs au grain non battu dans les provinces des Prairies durant la campagne agricole de 1959-1960 en attendant le battage dudit grain et sa livraison à la Commission canadienne du blé. L'article 6 de la loi établit la base sur laquelle se fondent les paiements provisoires. En voici le texte:

«Article 6—

(1) Sous réserve du présent article, le montant d'un paiement provisoire à un producteur doit représenter la moitié du grain non

battu, indépendamment de sa classe, qu'a le requérant et qu'il s'engage à livrer à la Commission, multipliée par

a) cinquante cents le boisseau, dans le cas du blé,

b) vingt cents le boisseau, dans le cas de l'avoine, et

c) trente-cinq cents le boisseau, dans le cas de l'orge.

(2) La quantité de grain non battu à l'égard de laquelle un paiement provisoire peut être fait à un producteur ne doit pas excéder la quantité de grain qui serait livrable aux termes du livret de permis du requérant pour la campagne agricole 1959-1960, d'après un contingent de six boisseaux par acre spécifiée, moins le total
a) de la quantité de grain que le requérant a livrée à la Commission avant sa demande et durant la campagne agricole 1959-1960, et
b) de tout grain battu que le requérant a en entrepôt autrement que dans un élévateur.

(3) Un paiement provisoire à un producteur ne doit pas excéder quinze cents dollars.

(4) Un paiement provisoire à un producteur et les paiements anticipés qui lui sont faits, en ce qui concerne la campagne agricole 1959-1960, aux termes de la Loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies, ne doivent pas dépasser trois mille dollars dans l'ensemble.»

La loi prévoit également les méthodes à suivre pour l'émission des paiements provisoires et leur remboursement. Les paiements provisoires étaient versés sans intérêt aux producteurs à moins que ceux-ci n'aient manqué à leurs obligations.

En conformité des dispositions de la loi, la Commission a conclu une entente avec les compagnies d'élévateurs, portant que celles-ci serviraient d'agents de la Commission et à ce titre qu'elles verseraient les paiements provisoires et percevraient les remboursements. L'activité de la Commission en ce qui a trait à la loi sur les paiements provisoires relatifs au grain des Prairies est exposée dans les Parties II et V du présent rapport.

La loi sur les prêts relatifs au grain des Prairies a facilité l'attribution dans la région désignée, de prêts aux producteurs contre le nantissement du grain moissonné ou non qui se trouvait dans la ferme. En vertu des dispositions de cette loi, les banques prêteuses recevaient certaines garanties relativement au remboursement des prêts en question.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il des questions?

M. HORNER (*Acadia*): Je n'ai qu'une question bien simple. Il n'est pas fait mention ici des règlements concernant les minoteries. Est-ce qu'ils ne tombent pas sous cette rubrique?

M. MCNAMARA: J'ai l'impression que nous en traitons plus loin. Il ne s'agit pas d'une loi.

M. HORNER (*Acadia*): Je comprends. Les règlements ne font pas partie de la législation.

M. MCNAMARA: C'est juste.

M. KORCHINSKI: Tous ces prêts ont-ils été remboursés, sinon quel est le montant en souffrance?

M. MCNAMARA: Je crois avoir ce chiffre ici.

M. KORCHINSKI: A cette occasion, vous pourriez peut-être me fournir le montant global des prêts consentis.

M. McNAMARA: Oui, je crois l'avoir également.

M. EARL: Nous pouvons vous procurer ces renseignements. Il s'agit n'est-ce pas de la loi sur les paiements provisoires et non des paiements anticipés. Je vous procurerai cela plus tard.

M. KORCHINSKY: Très bien. Pourriez-vous également me fournir en même temps le nombre des cultivateurs qui ont obtenu ces prêts?

M. EARL: Fort bien.

M. MUIR (*Lisgar*): S'agit-il de prêts, ou d'avances?

M. KORCHINSKI: Ce sont, en réalité, des avances.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions à poser? Sinon, la rubrique 3, «Mesures législatives», est adoptée. Nous passons maintenant à la rubrique 4, «Transports».

M. EARL:

4. *Transports*

Le tableau qui va suivre montre les envois des producteurs, ainsi que les principaux mouvements des céréales de l'Ouest en 1959-1960, en comparaison de 1958-1959:

	1959-1960	1958-1959
	(en milliers de boisseaux)	
Envois des producteurs	517	552
Expéditions des élévaturs ruraux et chargement à quai	525	524
Arrivages dans les ports de la côte du Pacifique	137	155
Arrivages à Fort-William et Port-Arthur	300	288
Expéditions de Fort-William et Port-Arthur (eau et rail) ..	295	294

La campagne agricole de 1959-1960 a été marquée par une réduction du volume des grains livrés par les producteurs et par la diminution des quantités de céréales reçues dans les ports de la côte du Pacifique. Tous les autres mouvements sont restés à peu près aux niveaux de 1958-1959. Tout au cours de la campagne, les livraisons des producteurs correspondaient de très près à l'espace créé dans les élévateurs par l'utilisation des réserves de céréales commerciales dans le pays même et par les exportations. L'utilisation dans le pays même est restée au niveau de l'année précédente. Mais les exportations de céréales et de graine de lin se sont élevées à 357 millions de boisseaux, soit une réduction de 26 millions de boisseaux par rapport à 1958-1959. Les compagnies de chemins de fer et de transport par eau ont répondu de façon satisfaisante aux exigences du mouvement des céréales. A certains moments, et surtout vers la fin de l'année, les chargements des wagons de chemin de fer étaient limités par l'espace de déchargement dont on disposait aux divers terminus.

ALLOCATIONS DES COMMANDES D'EXPÉDITION

A partir du 1er août 1959, la Commission a fonctionné sous l'empire de nouvelles directives que lui avait données le ministre du Commerce au sujet de l'allocation des réquisitions d'envoi de la Commission aux diverses entreprises d'élévateurs. Le 30 juillet 1959, la Commission a exposé les principes et le détail de la nouvelle ligne de conduite qu'elle

allait appliquer pour l'allocation des commandes d'expédition. D'une façon générale, le nouveau programme prévoyait:

(1) Le droit des agents d'élévateurs de s'adresser à leurs agences ferroviaires pour obtenir des wagons supplémentaires lorsque leur élévateur est encombré et qu'ils ne peuvent accepter de céréales de la catégorie ou de la qualité généralement offerte par les producteurs. Un règlement définit maintenant ce qui constitue un élévateur encombré et régit l'exécution subséquente des envois, selon les dispositions relatives aux élévateurs trop pleins ou selon les autres commandes d'expédition.

(2) La Commission a continué à allouer les commandes d'expédition au bureau central de chaque société d'élévateurs qui les répartissait entre ses agents. La proportion des quantités affectées à chaque société a été modifiée de temps à autre après nouvel examen, en tenant compte de la quantité globale de blé, d'avoine, d'orge, de seigle et de graine de lin que chaque entreprise avait reçu des producteurs.

Au cours de la campagne, les agents d'élévateurs ont reçu 28,579 wagons en vertu de la disposition relative aux élévateurs encombrés. Sur ce nombre, 13,719 ont été attribués aux commandes courantes dont pouvaient disposer les agents d'élévateurs régionaux.

Les directives du ministre du Commerce prévoyaient la révision du programme après le 31 juillet 1960. Après avoir bien examiné la question, en tenant compte de ce que recommandait la Commission, on a continué à suivre la même ligne de conduite pour 1960-1961, sans y apporter de changement.

M. MANDZIUK: Au sujet de la répartition des moyens de transport requis, il se pose, dans ma circonscription, et surtout à Foxwarrens, un éternel problème dans un certain nombre d'endroits situés au nord de Brandon. M. McNamara sait sans doute fort bien que les élévateurs syndiqués du Manitoba se plaignent toujours—ils ont d'ailleurs de bonnes raisons de se plaindre—de ne pas recevoir assez de commandes. Leurs élévateurs sont donc encombrés, alors que ceux qui appartiennent à un réseau ont encore de l'espace à offrir. Cela signifie qu'afin de remplir leurs contingents, ils doivent livrer leurs céréales aux réseaux. Comment peut-on remédier à pareille situation? En 1959, j'ai entendu les mêmes réclamations, comme d'ailleurs, en 1960.

Je ne veux pas abuser de la patience du Comité en donnant lecture d'une lettre que j'ai reçue au sujet de l'état de choses constaté en 1959. Je pourrais faire tenir cette lettre à la Commission, mais je voudrais bien savoir comment résoudre le problème.

L'impression qui a cours—elle peut d'ailleurs être fausse—c'est que les élévateurs terminus du syndicat ne reçoivent pas de commandes d'expédition en proportion du volume de céréales qu'ils manutentionnent, et que, en conséquence, il y a congestion à la tête des Lacs. Je me demande s'il s'agit d'un grief généralisé, ou si cet état de choses est particulier à ma région.

M. MCNAMARA: C'est un grief qui se fait jour, de temps à autre, dans certains secteurs. La plupart des plaintes proviennent de sociétés d'élévateurs appartenant à des cultivateurs. Mais, d'une façon générale, l'agent a le droit, en vertu de la nouvelle politique adoptée à la suite du rapport de la Commission Bracken, lorsque son élévateur est encombré, de commander un wagon et d'obtenir la préférence des compagnies ferroviaires. La situation s'est beaucoup améliorée. Je ne dirai pas que le problème soit entièrement résolu, mais les plaintes que la Commission recevait d'habitude des producteurs au cours d'une campagne agricole ont beaucoup diminué en nombre depuis que cette ligne

de conduite a été adoptée. Toutefois, nous rencontrons encore certaines difficultés, surtout vers la fin de la campagne.

Je pense surtout à un poste en Saskatchewan où, étant donné les disponibilités de certaines qualités de céréales qui doivent être expédiées pour répondre aux besoins du marché—le marché en question pouvant absorber le plein contingent de sept boisseaux—les agents d'élévateurs ont le droit d'obtenir des wagons des chemins de fer sans s'adresser à nous, afin de remédier à l'encombrement. Toutefois, le contingent de sept boisseaux une fois rempli, nous avons demandé aux chemins de fer de transférer leurs envois aux postes où l'on a prévu un contingent de quatre, cinq ou six boisseaux. Il en résulte que certaines entreprises se plaignent de ne pouvoir utiliser leurs propres installations, parce que les compagnies ferroviaires leur demandent d'envoyer les wagons aux postes à faibles contingents. C'est exact, et vers la fin de la campagne, la ligne de conduite adoptée pour les élévateurs encombrés devient moins utile qu'elle ne l'était au cours de l'exercice.

D'autres problèmes se posent du point de vue de la manutention des céréales. On n'a qu'à constater la situation qui règne à la tête des Lacs et l'incapacité des diverses entreprises à manutentionner elles-mêmes le grain. Il y a aussi une interdiction qui frappe les expéditions, mais je vois qu'il y a ici des représentants des organismes agricoles. Certains d'entre eux analyseront peut-être plus tard, au cours de la séance, les problèmes que peut poser la politique de la Commission canadienne du blé. En guise de conclusion, je répéterai que le programme institué à la suite des recommandations de la Commission Bracken a beaucoup fait pour améliorer la situation, et qu'il y a maintenant moins de mécontentement qu'avant son application.

M. MANDZIUK: C'est fort bien, mais qu'est-ce qui régit les commandes aux terminus? N'est-ce pas la Commission du blé?

M. MCNAMARA: Vous voulez dire la répartition des bateaux?

M. MANDZIUK: Oui, je crois comprendre qu'il y a là certaines injustices. Les terminus des syndicats ne reçoivent pas les bateaux auxquels ils ont droit en proportion des affaires qu'ils font et, dans un grand nombre de cas, ils font plus de la moitié du commerce des céréales.

M. MCNAMARA: Les bateaux sont répartis par l'association des sociétés de transport des lacs. Nous ne les répartissons pas nous-mêmes. C'est cet organisme qui, après avoir pesé les divers éléments qui entrent en ligne de compte, se charge de la répartition des bateaux et à mon avis d'une façon fort équitable. Les diverses sociétés semblent obtenir leur juste part d'après la formule adoptée par cet organisme. Toutefois, la question soulevée par les organismes syndiqués consiste à savoir s'il serait possible d'arriver à une formule qui permettrait de fonder la répartition des bateaux sur le volume d'affaires qu'on fournit au pays.

M. MANDZIUK: Ne croyez-vous pas que leur demande est très raisonnable?

M. MCNAMARA: Je n'irai pas aussi loin. C'est là une chose que même la Commission Bracken n'a pas recommandée. D'une façon générale, il me semble qu'il y a des arguments valables des deux côtés. Les terminus assurent le service à la tête des Lacs, et il faut dire que les syndicats ont agrandi leurs installations ces dernières années. Il me semble que c'est la façon dont on pourrait, tôt ou tard, résoudre le problème, c'est-à-dire prévoir qu'un organisme, auquel nous devons de susciter du commerce dispose, dans les terminus, de la capacité qui lui permette d'y manutentionner la proportion de céréales qu'il fournit. Je ne critique pas, d'ailleurs, les syndicats sur ce point, parce que les données statistiques nous permettent de conclure qu'ils s'en sont tenus à cette ligne de conduite en agrandissant considérablement leurs installations, de sorte que l'équilibre

est maintenant beaucoup mieux établi qu'il y a quelques années par rapport au volume d'affaires que créent ces entreprises.

M. MANDZIUK: L'organisme chargé de répartir les bateaux réunit-il les diverses entreprises de commerce des céréales, et comprend-t-il aussi les syndicats?

M. MCNAMARA: Parfaitement, ils en sont tous membres.

M. MANDZIUK: Exercez-vous quelque droit de regard sur cette association?

M. MCNAMARA: Nous n'avons jamais exercé aucun contrôle, mais on a déjà affirmé que les termes de la loi nous le permettraient.

M. MANDZIUK: C'est ce que je croyais.

M. MCNAMARA: Mais, nous nous sommes toujours abstenus d'agir ainsi et je doute beaucoup qu'il soit sage, pour nous, d'exercer un contrôle qui se traduirait, en fin de compte, par notre mainmise sur l'exploitation des élévateurs terminus.

M. MANDZIUK: Puisque nous débattons ce point, je mentionnerai que je viens de recevoir une lettre de Brookdale, dans ma circonscription. L'entreprise en cause me dit dans cette lettre qu'elle a des commandes pour 40 wagons de céréales, mais, étant donné le service ferroviaire dont on dispose là-bas, elle ne recevra d'ici la fin de l'année que 25 wagons. Comment peut-on résoudre ce problème?

M. MCNAMARA: Le chemin de fer pourrait le résoudre en instituant là-bas un meilleur service ferroviaire. Il se pose toujours un problème sur certains embranchements vers la fin de la campagne agricole mais, d'une façon générale, les compagnies de chemin de fer font un excellent travail en ce qui nous concerne. Je ne doute aucunement que nous pourrons d'ici la fin de la campagne, pour le moins procéder au nivellement de tous les contingents à six boisseaux dans tout l'Ouest du pays, et j'espère, en attendant les événements des quelques prochaines semaines, qu'il sera possible de faire encore mieux.

M. MANDZIUK: Pour en revenir à la situation de Foxwarren en 1959, cet élévateur syndiqué du Manitoba, qui était encombré, a dû livrer ses céréales à des élévateurs de compagnies le 3 août. Cependant, deux jours après le 1er août, l'élévateur a reçu 12 wagons. Or, si ces 12 wagons étaient, à ce moment-là, disponibles pour des chargements de céréales, pourquoi ne sont-ils pas arrivés avant le 1er août?

M. MCNAMARA: C'est là un problème ferroviaire. Sans doute, la compagnie de chemin de fer a-t-elle essayé de procéder, en l'occurrence, à une répartition égale.

M. MANDZIUK: Vous savez ce que les gens là-bas en ont pensé?

M. MCNAMARA: J'imagine leur déception.

M. MANDZIUK: Nous aurons, je crois, le même état de choses d'ici à la fin de juillet, cette année et je vous donnerai un coup de téléphone, à vous ou à votre avocat, qui est mon ancien camarade de classe.

M. PASCOE: M. McNamara a assez bien expliqué les choses. Mais il a parlé de la répartition des commandes d'expédition, et ajouté que l'on procède, de temps à autre, à un remaniement de la ligne de conduite à cet égard. Pourrait-il nous dire la fréquence des remaniements, et quels éléments entrent en ligne de compte?

M. MCNAMARA: On procède chaque mois à l'examen de la situation. Lorsque le programme a été appliqué pour la première fois, nous avons commencé par répartir les commandes en nous inspirant du volume proportionnel d'affaires que chaque entreprise avait pu s'assurer à ce moment-là. Puis, arrivés au mois de septembre, nous avons pris 11 mois d'affaires que les

entreprises s'étaient réellement assurées, de sorte qu'à la fin de la première campagne, la répartition s'inspirait de la proportion réelle d'affaires que chaque société avait faites au cours de l'année précédente.

M. PASCOE: Je crois comprendre que les commandes d'expédition vont directement aux bureaux principaux des sociétés?

M. MCNAMARA: Oui, la direction a pour tâche de répartir ces réquisitions, et nous exerçons à cet égard un certain contrôle afin d'assurer que suffisamment de wagons seront envoyés aux endroits où les contingents sont faibles. La direction décide alors de la proportion dans laquelle les commandes seront exécutées aux divers endroits, sous la seule réserve du contrôle que nous exerçons. Si nous avons besoin de 25 wagons à un certain poste pour y porter le contingent à six boisseaux, et qu'il y a quatre entreprises sur ce marché, nous veillons à ce que cet endroit ne finisse pas par n'obtenir que 20 wagons.

M. PASCOE: Vous affirmez que les agents d'élévateurs ont le droit de demander des wagons aux agences ferroviaires quand leurs élévateurs sont encombrés. Comment s'arrange-t-on pour répartir les wagons à certains endroits de moindre importance où les agences ferroviaires ont été supprimées?

M. MCNAMARA: Je crois que les surintendants itinérants et les surintendants de secteurs pourraient fort bien traiter avec ceux qui sont chargés de répartir les wagons sur les embranchements.

M. PASCOE: J'ai encore un point à soulever. Vous dites que l'utilisation intérieure du blé est restée au niveau de l'année précédente. La consommation intérieure n'augmente-t-elle pas en proportion de l'accroissement de la population?

M. MCNAMARA: Quant à la consommation humaine, le régime alimentaire joue un certain rôle. D'autre part, pour le blé de provende, il y a lieu de tenir compte du fait que nous avons peu de blé de faible capacité. Quand nous avions de grandes quantités de blé n° 6, et même de blé n° 5 entregelé, on tendait, du moins dans une certaine mesure, à le consommer au Canada. Le faible pourcentage actuel de ces qualités inférieures s'est fait sentir dans la consommation.

M. PASCOE: Vous croyez que le régime alimentaire est un élément dont il faut tenir compte?

M. MCNAMARA: Ce n'est pas le seul élément qui joue à cet égard. Quand le niveau de vie monte, un pays tend à consommer plus de viande et de protéines, tandis que les nouveaux pays en croissance, commencent seulement à consommer du pain.

M. SOUTHAM: Il s'agit peut-être d'un cas isolé du point de vue des transports, mais j'ai reçu plusieurs plaintes au sujet de l'embranchement du National-Canadien qui va de ma région, dans le sud-est de la Saskatchewan, jusqu'à North-Gate. Tous les ans, nous constatons que des expéditions de marchandises américaines y arrivent. Mais on se plaint que le personnel de la ligne de chemin de fer en question hésite un peu à s'arrêter et à décrocher des wagons. Parfois, ils laisseront un élévateur attendre longtemps les wagons qu'il doit recevoir. Est-ce là un grief isolé?

M. MCNAMARA: Je crois que c'est un cas isolé. J'ai déjà entendu cette histoire. D'après mon expérience, des problèmes de cette nature se posaient parfois dans le commerce des élévateurs. Mais, d'une façon générale, on redressait la situation. Il s'agit d'un état de choses provisoire. Les deux compagnies de chemin de fer font des efforts remarquables pour fournir des wagons là où l'on en a besoin, et pour les répartir également. Je suis convaincu qu'elles réussiront à le faire, du moins jusqu'au niveau du contingent de six boisseaux, avant la fin de juillet, et peut-être pourront-elles faire mieux encore.

M. SOUTHAM: Les trains allaient autrefois jusqu'aux États-Unis, ce qui faisait travailler les cheminots plus longtemps que les heures prévues. Il semblait s'agir d'un grief isolé, mais j'ai cru devoir y appeler votre attention.

M. MCNAMARA: Je crois, en effet, qu'il s'agissait d'un cas isolé, comme lorsque les wagons se rendent à Yorkton, ainsi qu'à certains autres endroits, et que l'équipe continue de façon que ses membres rentrent directement chez eux.

M. SOUTHAM: Selon votre expérience, et compte tenu du fait que la voie maritime du Saint-Laurent fonctionne déjà depuis un certain temps, pensez-vous qu'elle facilite et accélère sensiblement le transport des céréales vers les ports de l'Est?

M. MCNAMARA: Oui, je dirai qu'elle a été bienfaisante pour le Canada, surtout en ce qui concerne le transport des céréales. Mais, en conséquence de nos envois plus importants de Vancouver, le Saint-Laurent n'a plus l'utilité qu'il a déjà eue. La voie maritime du Saint-Laurent a présenté aussi beaucoup d'avantages en ce qui concerne le trafic des céréales américaines. Le transport des céréales américaines en a bénéficié plus que celui des céréales canadiennes.

M. SOUTHAM: Croyez-vous que la voie maritime du Saint-Laurent, en mettant à notre disposition ces installations supplémentaires, nous ait donné un certain avantage commercial?

M. MCNAMARA: Je crois que les Américains en retirent probablement un plus grand avantage. Nous avons toujours pu profiter d'une voie fluviale, même si celle-ci n'était pas directe et si nous devions nous conformer aux directives de la Commission des transports. Mais la voie maritime a ouvert aux Américains une voie de transport tout à fait nouvelle.

M. NASSERDEN: On a parlé des contingents de livraison. Or, j'ai reçu un certain nombre de télégrammes ces derniers jours. On y parle de 60 à 65 commandes, alors qu'aucun wagon n'a été reçu. Dans certains cas on n'a pas reçu de wagons depuis trois semaines. Avez-vous quelque chose à nous dire à ce sujet?

M. MCNAMARA: Nous avons fait tenir aux agents des élévateurs des commandes plus que suffisantes pour permettre d'expédier le contingent de six boisseaux. Les compagnies ferroviaires s'en occupent maintenant, et les expéditions se font, à l'heure actuelle, au rythme de 1,500 à 1,600 wagons par jour. Le mouvement a été très bon et les agents ont maintenant entre les mains un plus grand nombre de commandes que d'habitude. Naturellement, nous ne vidons pas tous les entrepôts en même temps, mais, d'une façon générale, le mouvement a été beaucoup plus considérable que depuis bien des années. Je parle de ce qui se passe à l'heure actuelle.

M. FORBES: Y a-t-il assez d'espace aux terminus pour y entreposer un contingent de six boisseaux?

M. MCNAMARA: Oui, un des problèmes qui nous préoccupent est le suivant: nous avons vendu un volume assez considérable par la voie du Saint-Laurent, mais certains bateaux n'arrivent pas au moment prévu. Nous réduisons donc un peu le trafic du Saint-Laurent. La situation peut s'améliorer d'ici quelques jours, si ces bateaux peuvent entrer dans le port de Montréal et dans ceux du Saint-Laurent. Toutefois, il est possible que la situation à la tête des Lacs devienne provisoirement plus difficile d'ici la fin juillet. Mais, à mesure que les expéditions reprendront, il devra se faire de la place au mois d'août. Néanmoins, ce qui se passera à la tête des Lacs au cours des quelques prochaines semaines, si ces bateaux ne se présentent pas dans le Saint-Laurent pour prendre livraison de ces céréales, n'est pas sans nous préoccuper.

M. KORCHINSKI: Churchill est-il rempli à capacité?

M. MCNAMARA: Oui. Nous y remplissons les entrepôts en automne, et des commandes quittent ce port les semaines suivantes. Il s'agit du 15 juillet environ.

M. KORCHINSKI: Avez-vous une idée de la date à laquelle la navigation reprendra à Churchill?

M. MCNAMARA: Le premier bateau y est attendu vers le 28 juillet.

M. MANDZIUK: Vos agents d'élévateurs envoient-ils des rapports signalant la quantité de céréales qu'ils estiment se trouver encore dans les fermes?

M. MCNAMARA: Oui.

M. MANDZIUK: Et, en partant de là, dans certaines régions, un contingent de quatre boisseaux enlève presque tout ce qu'il y a. Le cas s'est produit dans la région d'Elkhorn en 1959.

M. MCNAMARA: Oui, la situation varie d'une année à l'autre. Le cas s'est produit l'année dernière et l'année précédente, parce qu'un contingent de cinq à six boisseaux diminuait le potentiel de livraison, vu que bon nombre de producteurs n'avaient plus de réserves à ce niveau. Mais tel n'a pas été le cas cette année. Nous constatons, en effet, que cette année-ci, presque tous les producteurs sont en mesure de livrer tout le contingent. Selon nos estimations, en les répartissant sur les contingents de six et de sept boisseaux, les livraisons porteraient sur 45 millions de boisseaux environ, en prévoyant l'augmentation d'une unité, six à sept boisseaux. La superficie déclarée étant d'environ 77 millions d'acres, nous estimons que les livraisons se situeraient entre six et sept boisseaux. Il s'agit donc toujours d'un potentiel considérable, d'environ 45 millions de boisseaux dont on disposerait pour les livraisons.

M. MANDZIUK: Ce que vous dites m'amène à poser une question supplémentaire. J'ai reçu un certain nombre de plaintes, l'année dernière, lorsqu'on a augmenté le contingent, et qu'il n'y avait pas de place dans les élévateurs pour le remplir. Je ne vois guère l'utilité d'augmenter le contingent pour n'obtenir que des récriminations de la part du cultivateur parce que l'élévateur, plein à capacité, ne peut plus accepter de céréales.

M. MCNAMARA: C'est vrai que, l'année dernière, la majorité des élévateurs étaient, comme on le sait, contingentés à sept boisseaux. Je crois qu'il n'y en avait que 45 à six boisseaux. Pour bon nombre de régions contingentées à sept boisseaux, nous avons alors bien précisé que nous ne pouvions garantir qu'elles recevraient bien toute la quantité que représentait le contingent. On s'est alors demandé si la Commission devait adopter pour principe de l'égalisation des possibilités de livraison, ou si nous devions continuer à suivre la même ligne de conduite que par le passé, soit enlever toutes les céréales des fermes, au fur et à mesure que l'espace le permet. Je suis, pour ma part, tout à fait convaincu qu'il n'a jamais été, et qu'il ne sera jamais possible de procéder au nivellement absolu des occasions de livraison, à moins de ne fixer délibérément un niveau très bas, mettons un contingent de cinq ou six boisseaux. En effet, il me semble que nous sommes avant tout un organisme de vente. Nous ne devrions donc recevoir les céréales des fermes que dans la mesure où nous pouvons les faire passer par nos installations commerciales en vue de tenir nos engagements de vente. Et si, à la fin de l'année, nous avons réussi à égaliser les occasions de livraison à un boisseau près, mettons, il me semble que c'est tout ce qu'on peut attendre. Nous pourrions assurer le nivellement en établissant un contingent très peu élevé, mais je ne crois pas que ce soit la bonne façon d'agir en ce qui concerne les céréales; je ne suis pas d'avis que le régime du contingentement ait été établi à cette fin.

M. MANDZIUK: Je vous prie de ne pas considérer ma question comme une critique tendant à vous discréditer. Il s'agit simplement de problèmes qui se posent chez nous et qu'on nous a signalés.

M. MCNAMARA: Je le comprends parfaitement. et puisque je traite de ce point, je dirai que je sais les députés de l'Ouest vraiment inquiets. Ils se demandent quel sera, en fin de compte, le niveau des contingents cette année. Nous, c'est-à-dire la Commission, n'avons encore pu déterminer s'il était utile d'aller au delà de six boisseaux. Aucune des régions n'a encore été augmentée de façon à dépasser ce niveau. Mais il y a toujours l'élément inconnu que même l'agent d'élévateur ne peut estimer à cette époque-ci de l'année en ce qui concerne la quantité que chaque producteur espère vendre en juillet, car la chose dépend souvent des perspectives que semble offrir la nouvelle récolte. L'année dernière, ayant passé au niveau de sept boisseaux, nous avions reçu des agents d'élévateur des estimations au sujet de la quantité de céréales qui seraient livrées à chaque élévateur. Cependant, les livraisons ont, dans certains cas, dépassé de 100,000 boisseaux les chiffres indiqués par les agents. Ce qui s'était passé—et c'est tout à fait naturel—c'est que, pendant la dernière partie du mois de juillet, nous avons eu la chance de voir s'améliorer les perspectives de récolte. Les producteurs ont donc décidé qu'il n'était pas nécessaire de garder sur place une réserve de provende ou de grain de semence. Ils ont livré tous les boisseaux qu'ils pouvaient.

Cette année j'imagine que les cultivateurs garderont les quelque 50 millions de boisseaux qui se trouvent dans les fermes, si les conditions climatiques restent telles qu'elles sont; d'autre part, on nous livrera ces quantités si nous avons la chance qu'il pleuve et que les perspectives de récolte s'améliorent en conséquence. Il est fort difficile d'estimer ce que 230,000 cultivateurs décideront de faire les deux dernières semaines de juillet. Même si je pense que l'objectif qui consiste à égaliser les chances est raisonnable, nous avons là une raison pour laquelle il est vraiment difficile à réaliser à la fin de la campagne agricole.

M. HORNER (*Acadia*): Je voudrais poser une question au sujet du transport. Vous dites qu'il y a eu réduction du volume des céréales livrées aux ports de la côte du Pacifique. Cette réduction est-elle, d'une façon quelconque, imputable au fait que les chemins de fer craignaient peut-être d'immobiliser un grand nombre de wagons qu'il aurait été impossible de décharger si la grève qui menaçait ne s'était pas réglée?

M. MCNAMARA: Ce fait a pu constituer une raison très secondaire pendant quelques jours, lorsqu'il y avait possibilité de grève. Mais, d'une façon générale, la réduction a résulté des très grandes accumulations de céréales devant être séchées dans les élévateurs terminus, ce qui a ralenti le fonctionnement.

M. HORNER (*Acadia*): Diriez-vous, en ce qui concerne le séchage, qu'environ la moitié des céréales dont on disposait a été séchée à Vancouver?

M. MCNAMARA: C'est ce que nous avons dit il y a quelque temps. Pendant les mois d'hiver, et jusqu'à une date assez avancée de la campagne, on a procédé dans une assez large mesure au séchage dans les ports de la côte du Pacifique, à la tête des Lacs et aux élévateurs terminus de l'intérieur. Ainsi, à la fin de l'année, on avait procédé au séchage artificiel de 51.9 millions de boisseaux. Sur cette quantité, 21.3 millions de boisseaux ont été séchés sur la côte du Pacifique, 27.4 millions à la tête des Lacs et 3.2 millions aux élévateurs terminus de l'intérieur.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai encore une question à poser au sujet du transport. Si le transport s'est fait au rythme de 1,600 wagons par jour—je crois que c'est là le chiffre que vous avez cité—diriez-vous qu'aucune rareté de wagons ne s'est encore fait sentir dans le transport de la récolte?

M. McNAMARA: Non. Il y a environ un mois ou six semaines, nous commencions à éprouver quelque inquiétude au sujet des moyens de transport que les sociétés mettaient à notre disposition. Mais, à la suite des représentations que nous avons faites à ces dernières, le mouvement s'est ranimé et est devenu accéléré maintenant. Le transport des céréales depuis les élévateurs de campagne cette année dépasse jusqu'ici celui de l'année dernière. Je crois que les chemins de fer continueront à nous assurer un service satisfaisant.

M. HORNER (*Acadia*): Ce dont on se plaint depuis longtemps, c'est que le Pacifique-Canadien fait preuve de beaucoup plus de complaisance lorsqu'il s'agit de fournir des wagons couverts à un rythme satisfaisant que le National-Canadien. L'état actuel du transport tend-il à motiver une telle plainte ou le National-Canadien se montre-t-il plus souple maintenant?

M. McNAMARA: C'est toujours affaire d'opinion. En réalité, cette année, c'est le Pacifique-Canadien qui avait du retard, et le National-Canadien qui tenait mieux les délais. Depuis quelque temps, le Pacifique-Canadien s'est rattrappé. Il en résulte que les deux compagnies sont beaucoup plus avancées maintenant que l'année dernière. Je ne puis assez souligner ce point. D'une façon générale, nous recevons, à l'heure actuelle, une excellente collaboration des deux chemins de fer, lorsqu'il s'agit de transporter les céréales. Le service ferroviaire ainsi fourni ne donne lieu à aucun grief de notre part.

M. MUIR (*Lisgar*): Je voudrais poser à M. McNamara une question sur la répartition des commandes d'expédition. Il me semble vous avoir entendu mentionner, qu'on les répartit selon la capacité de manutention des diverses entreprises intéressées. Par conséquent, la répartition des wagons dépend plus ou moins des entreprises elles-mêmes, qui les distribuent chacune à leurs élévateurs.

M. McNAMARA: En s'en tenant au contingentement. Nous ne leur permettrions évidemment pas d'en diriger un trop grand nombre sur un seul élévateur, où il n'y a de place que pour six wagons. Mais dans le cadre de cette restriction, la répartition est laissée aux entreprises.

M. MUIR (*Lisgar*): Il me semble qu'on avait relevé, surtout au début de la campagne, que les sociétés d'élévateurs avaient tendance à envoyer les wagons dans les centres où la concurrence était plus active, de sorte que ceux qui se trouvaient isolés devaient attendre assez longtemps avant de pouvoir compléter leur contingent. Avez-vous constaté une amélioration de ce point de vue depuis que vous appliquez plus ou moins les principes du rapport Bracken?

M. McNAMARA: Non. Je n'ai pas constaté beaucoup de changement à cet égard. Il y a toujours entre les diverses sociétés une concurrence active qui joue, à mon avis, à l'avantage des producteurs sur un marché compétitif. Je crois, d'ailleurs, que les divers endroits où se fait sentir cette concurrence sont surveillés un peu plus étroitement que, dirais-je certains élévateurs isolés. Mais, pour être juste envers les entreprises d'élévateurs, il faut dire qu'elles aiguillent une bonne partie de leurs commandes vers ces points isolés, et je crois que nous parviendrons au nivellement des quantités allouées.

M. MUIR (*Lisgar*): C'est au début de la campagne que je pensais. Elle se termine généralement avec le même contingent.

M. McNAMARA: Oui.

M. MUIR (*Lisgar*): Certains élévateurs isolés se sont plaints de ce que les endroits où se fait sentir la concurrence sont avantagés dans la répartition.

M. McNAMARA: Je dirai que la concurrence entre ces entreprises dans ce domaine est chose naturelle et probablement favorable aux producteurs.

M. ROGERS: Une de mes questions a déjà reçu une réponse de M. Forbes. J'ai relevé que, d'après vous, l'utilisation à l'intérieur du pays est restée au même niveau que pour la campagne précédente. Nous avons entendu citer bon nombre de chiffres relatifs à la consommation intérieure. Quelle est, exprimée en pour cent, la consommation intérieure de blé?

M. MCNAMARA: Elle atteint environ 150 millions de boisseaux par an. Cette donnée comprend la disparition sur place. La quantité de nos céréales livrées au commerce est, à mon avis, d'environ 75 millions de boisseaux. Je crois d'ailleurs que nous avons un tableau de l'utilisation intérieure.

M. ROGERS: On a cité, je crois, un chiffre de l'ordre de 14 p. 100.

M. MCNAMARA: De notre production?

M. ROGERS: En moyenne.

M. MCNAMARA: MM. Davidson et Riddel me disent qu'il ne s'agit que d'environ 160 millions de boisseaux par an, ce qui comprend les céréales de provende, de semence, et de mouture.

M. SOUTHAM: Il me semble qu'il y a quelque confusion entre la consommation intérieure et l'ensemble de la consommation humaine de blé au Canada.

M. MCNAMARA: Si l'on consulte le tableau IV, qui figure à la fin du rapport, on constatera que nous donnons des chiffres pour la disparition sur place dans l'entreprise agricole même, et pour la consommation commerciale. Pour la campagne 1959-1960, la disparition dans les exploitations agricoles atteignait 81,925,000 boisseaux, tandis que la consommation commerciale était de 65,821,000 boisseaux, soit un total d'environ 147 millions de boisseaux pour la campagne dont il s'agit. L'année précédente, elle était de 166 millions. Est-ce le renseignement que vous aviez demandé?

M. SOUTHAM: Pourriez-vous nous indiquer la quantité de céréales qui servent à la consommation humaine au Canada?

M. MCNAMARA: Un instant. Voici des réponses différentes. Les 166 millions comprennent la provende; 45 millions de boisseaux représentent la consommation humaine, et ce chiffre est assez plausible.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Rapp*): M. Korchinski posera la dernière question sur ce chapitre. Nous passerons ensuite au suivant.

M. KORCHINSKI: M. McNamara, je me demandais si vous pouviez nous indiquer quelle quantité de céréales avait été livrée pour le contingent d'un boisseau.

M. MCNAMARA: La superficie déterminée est d'environ 77 millions d'acres. Si chacun avait profité de ce contingent, la livraison complète serait donc de 77 millions de boisseaux.

M. KORCHINSKI: Vous avez dit que vous expédiez des céréales au rythme de 1,600 wagons par jour. D'après mes calculs approximatifs, cela signifierait, si l'on compte 1,600 boisseaux par wagon—peut-être serait-ce davantage—

M. MCNAMARA: Le chiffre est très faible.

M. KORCHINSKI: Il est faible?

M. MCNAMARA: Il s'agirait plutôt d'environ 2,000 boisseaux.

M. KORCHINSKI: Eh bien, j'ai calculé, sur la base de 1,600 approximativement, ce qui donnerait 2 millions et demi de boisseaux par jour. Si vous prenez 2,000, cette quantité serait portée à environ 3 millions.

M. MCNAMARA: Oui.

M. KORCHINSKI: Nous avons donc encore 30 jours au cours desquels nous pourrions peut-être transporter 90 millions de boisseaux.

M. McNAMARA: Oui, qui se trouvent dans les élévateurs de campagne. Ce serait à peu près exact.

M. KORCHINSKI: Par conséquent, si les quantités sous le régime du contingent d'un boisseau représentent quelque 77 millions, vous pourriez, en réalité, accepter ce contingent d'un boisseau partout.

M. McNAMARA: Non. Ce n'est pas là un calcul très heureux, parce que, dans un certain nombre d'endroits, on ne dispose pas encore de tout l'espace nécessaire pour un contingent de six boisseaux. Par conséquent, lors de certaines de ces expéditions, il faudra accepter les six boisseaux à tous les points. Comme je l'ai déjà signalé, les agents nous ont fait savoir, dans leurs estimations, qu'une augmentation de six à sept ne rapporterait pas 77 millions de boisseaux, mais seulement 45 millions, soit l'équivalent d'environ 22,000 wagons. Pour opérer le nivellement à sept plutôt qu'à six, nous estimons qu'il nous faudrait 22,000 wagons de plus. Or, pour établir le niveau général à six boisseaux, il nous en faudrait, si je me souviens bien des chiffres, 35,000 d'ici la fin juillet. Une quantité supplémentaire de 22,000 porterait le chiffre global à 57,000, soit le nombre requis jusqu'à la dernière date que j'ai pour juillet, c'est-à-dire le 14.

M. HORNER (*Acadia*): Passons au prochain point.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Rapp*): Messieurs, voulez-vous passer à la rubrique n° 5? Nous en donnerons lecture puis nous remettrons les questions à ce sujet jusqu'après la reprise de la séance, à 2 h. 30 cet après-midi, comme tout le monde veut être à la Chambre quelques minutes avant l'ouverture.

M. EARL:

5. *Contingents de livraison*

Le 28 juillet, la Commission a annoncé les principaux points de son programme de contingentement des livraisons pour la campagne agricole qui allait suivre. A partir du 1er août 1959, on a établi un contingent initial de 100 unités de céréales, chaque unité consistant en 3 boisseaux de blé, ou 5 boisseaux d'orge, ou 5 boisseaux de seigle, ou 8 boisseaux d'avoine, ou encore toute combinaison de ces céréales représentant 100 unités. Simultanément, la Commission a fait savoir que le contingent initial serait suivi de contingents généraux qui tiendraient compte de la superficie spécifiée de chaque producteur. La superficie spécifiée était la superficie ensemencée en blé (y compris le blé dur), en avoine, en orge et en seigle par chaque détenteur de permis, ainsi que les jachères d'été et la superficie devant être ensemencée en herbes cultivées et en fourrages.

Au début de la campagne, les premiers contingents valables pour tous les points de livraison étaient établis. Les premiers contingents généraux ont été fixés vers la fin de septembre pour être ensuite étendus et augmentés à mesure qu'on pouvait disposer d'espace dans la région.

L'année s'est terminée avec un contingent général maximum de sept boisseaux par acre spécifiée. Les contingents généraux maximums étaient en vigueur dans tout le Manitoba à la fin de l'année, alors qu'un contingent général de livraison de sept boisseaux par acre spécifiée était appliqué dans toute la Saskatchewan et l'Alberta, sauf pour 5 et 40 élévateurs respectivement.

En juillet, les contingents de livraison ont augmenté très rapidement. Le 1er juillet, 99 postes étaient contingentés à 5 boisseaux, 1,313 étaient assujettis au contingent général de 6 boisseaux, et 595 bénéficiaient du contingent maximum de l'année, soit 7 boisseaux par acre spécifié. Au début de juillet, les contingents de 5 boisseaux étaient remplis

et les chemins de fer ont concentré leurs efforts sur la fourniture de wagons aux postes où s'appliquait encore le contingent général de 6 boisseaux.

Le 18 juillet, la Commission a annoncé que partout où il y avait maintenant assez d'espace de disponible dans les élévateurs régionaux, les agents des élévateurs de campagne pouvaient demander d'un commun accord l'augmentation des contingents de livraison à 7 boisseaux par acre spécifiée. En autorisant pareille augmentation du contingent, la Commission n'a pas garanti qu'il y aurait assez d'espace de disponible à tous les points pour permettre à tous les producteurs d'effectuer leurs livraisons selon le nouveau contingent. Des progrès considérables ont été faits dans la seconde partie de juillet, lorsqu'il s'est agi de faire passer les contingents généraux de 6 boisseaux au niveau maximum de 7 boisseaux. A la fin de l'année, 45 postes étaient désignés pour bénéficier du contingent général de 6 boisseaux et 1,962 recevaient le contingent maximum de livraison de 7 boisseaux par acre spécifiée. Le rajustement à un niveau plus élevé des contingents de livraison au cours du mois de juillet a été le résultat de l'expédition d'environ 45 millions de boisseaux de céréales entreposées dans les élévateurs de campagne.

Aux termes des contingents de livraison établis pour 1959-1960, les producteurs ont, pendant les mois de juin et de juillet, livré 167 millions de boisseaux de blé, d'avoine et d'orge, ainsi que de plus petites quantités de graine de lin et de seigle. Les exportations et l'utilisation intérieure de céréales pour les deux derniers mois de l'année se sont élevées à 82 millions de boisseaux. Par conséquent, pendant les 60 derniers jours de la campagne, plus de 80 millions de boisseaux de céréales sont venus s'ajouter aux stocks commerciaux dans tout le Canada. Ainsi, au 31 juillet 1960, les réserves de céréales entreposées dans les élévateurs du Canada se chiffraient à 501 millions de boisseaux. A cette époque, la capacité saisonnière de tous les élévateurs était estimée à 521 millions de boisseaux. L'encombrement des élévateurs, surtout à la tête des Lacs et à certains points de l'Est, a influé sur les opérations de la Commission au début de 1960-1961.

Orge

Des dispositions hors contingent pour la livraison d'orge de brasserie ont été maintenues au cours de la campagne. A partir du 1er août 1959, les producteurs ont été autorisés à livrer un wagon d'orge de brasserie, lorsqu'un échantillon de l'orge en question avait été accepté par une entreprise de maltage ou une maison d'expédition à titre de prime.

Avoine

Le 25 novembre 1959, la Commission a autorisé un contingent supplémentaire d'une wagonnée d'avoine convenant à la fabrication d'avoine roulée ou de gruau d'avoine. Le 2 décembre, des dispositions ont été prises pour permettre aux producteurs de livrer une wagonnée d'avoine de semence commerciale en plus du contingent qui leur était alloué.

Graine de lin

Le contingent initial de graine de lin était établi à 5 boisseaux par acre ensemencée, la livraison minimum étant fixée à 200 boisseaux. Ce contingent a été mis en vigueur en attendant d'autres renseignements

sur la production de graine de lin en 1959. Un contingent de livraison indéterminé a été institué pour la graine de lin le 13 octobre 1959.

Blé blanc tendre de printemps

Le 16 novembre 1959, la Commission a établi un contingent supplémentaire de 5 boisseaux par acre ensemencée pour le blé blanc tendre de printemps. Le 11 février 1960, le contingent de livraison supplémentaire a été augmneté à 10 boisseaux par acre ensemencée, et, plus tard au cours du mois, à 15 boisseaux par acre ensemencée. Le 5 avril, le contingent supplémentaire a été relevé à 20 boisseaux par acre ensemencée, et le 9 mai, le blé blanc tendre de printemps bénéficiait d'un contingent indéterminé.

Seigle

Aucun contingent supplémentaire n'a été établi pour le seigle en 1959-1960. Par conséquent, toutes les livraisons de seigle relevaient des contingents généraux.

Céréales humides

Le 17 décembre 1959, la Commission a annoncé que le blé, l'avoine, l'orge et le seigle humides pourraient être livrés à chaque poste jusqu'à concurrence de 2 boisseaux de plus que les contingents de livraison établis. Le 4 janvier 1960, la Commission a fait savoir que le blé, l'avoine, l'orge ou le seigle humides pouvaient être livrés jusqu'à concurrence de 5 boisseaux par acre spécifiée, en plus des contingents de livraison établis pour chaque poste, à condition que l'ensemble des livraisons pour chaque permis ne dépasse pas 6 boisseaux par acre spécifiée.

Céréales de semence

On a pris les dispositions habituelles pour permettre aux producteurs d'obtenir des semences enregistrées et certifiées en permettant une livraison limitée, un volume restreint de livraisons en sus du contingent, pour les qualités commerciales.

Livraisons de céréales

En conformité du contingentement des livraisons pour 1959-1960, les producteurs ont livré 517 millions de boisseaux de céréales et de graine de lin, en comparaison de 551 millions de boisseaux livrés au cours de l'année précédente.

Le tableau ci-après montre la situation générale des contingents de livraison à la fin de chaque trimestre, pour l'année 1959-1960.

	31 octobre 1959 Général	31 janvier 1960 Général	30 avril 1960 Général	31 juillet 1960 Général
Contingent initial	759	—	—	—
1 boisseau par acre spécifiée	951	299	—	—
2 boisseaux par acre spécifiée	303	642	—	—
3 boisseaux par acre spécifiée	—	600	526	—
4 boisseaux par acre spécifiée	—	465	662	—
5 boisseaux par acre spécifiée	—	3	510	—
6 boisseaux par acre spécifiée	—	—	309	45
7 boisseaux par acre spécifiée	—	—	2	1,962

Puis-je répondre à la question de M. Korchinski?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Rapp*): Allez-y.

M. EARL: Aux termes de la mesure relative aux versements provisoires, un total de $1,025,839 a été avancé à 2,309 producteurs et, sur ce montant, il reste $25,173 à recevoir.

M. HORNER (*Acadia*): Il s'agit des prêts, n'est-ce pas?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Rapp*): La séance est maintenant suspendue jusqu'à 2 h. 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le LUNDI 26 juin 1961

Le PRÉSIDENT: La séance est ouverte. Nous avions terminé la lecture du chapitre relatif aux contingents de livraison. Y a-t-il quelques questions à poser à ce sujet?

M. MUIR (*Lisgar*): Où produit-on le blé tendre de printemps?

M. MCNAMARA: En Alberta.

M. HORNER (*Acadia*): Dans la vallée d'Acadia.

M. MUIR (*Lisgar*): En produit-on beaucoup?

M. MCNAMARA: Non.

M. W. E. ROBERTSON (*membre de la Commission canadienne du blé*): On le cultive dans la région de Brooks, au nord de Medicine-Hat.

M. MUIR (*Lisgar*): S'agit-il d'un blé de printemps?

M. ROBERTSON: Oui. Il donne un bon rendement quand on recourt à l'irrigation.

M. HORNER (*Acadia*): Il y a ici un exposé assez détaillé sur les diverses céréales, mais on n'a pas pensé à inclure la graine de colza dans ce contingent, à ce qu'il me semble. J'ai toujours pensé qu'il y aurait lieu d'inclure la graine de colza dans la disposition relative à la superficie spécifiée, et qu'elle devrait figurer ici.

M. MCNAMARA: La loi sur la Commission canadienne du blé ne désigne pas encore la graine de colza comme une céréale. Celle-ci relève donc de la loi canadienne sur les grains. Pour que nous puissions l'inclure, il faudrait modifier la loi.

M. HORNER (*Acadia*): Je n'en ai pas le texte sous les yeux, mais je crois qu'en substance, il prévoit que les céréales comprendront le blé, l'avoine, l'orge, le lin et le seigle. La loi ne dit pas que la graine de colza est exclue.

M. MCNAMARA: Je prie notre avocat de répondre à la question.

M. H. B. MONK, C.R. (*Avocat de la Commission canadienne du blé*): La loi définit le grain de la façon suivante: «grain» comprend le blé, l'avoine, l'orge, le seigle et la graine de lin. Voilà les céréales que nous avons considérées comme assujetties au contingentement.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, vous êtes d'avis que si l'on voulait faire relever la graine de colza de la disposition relative à la superficie spécifiée et au contingentement, il faudrait l'inclure dans la loi sur la Commission du blé?

M. MONK: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Et, à votre avis, ce serait la seule façon de procéder?

M. MONK: Je ne dis pas que ce soit la seule façon, mais c'en serait une.

M. MUIR (*Lisgar*): Ne pourrait-on pas simplement l'inclure dans le règlement régissant la Commission du blé?

M. MONK: A mon avis, nous ne pouvons étendre le contingent de façon à englober des choses non prévues par la loi.

M. HORNER (*Acadia*): La loi dit simplement que le terme comprend telle et telle chose. Elle ne précise pas qu'il en exclut d'autres. La loi tend simplement à assurer que les cinq céréales en question sont comprises.

M. PASCOE: D'après le texte, l'année-récolte a commencé avec des contingents initiaux à tous les points de livraison. Étant donné que la récolte s'est faite tôt cette année, y aura-t-il encore de la place pour le contingent initial si l'on adopte une quantité de six ou sept boisseaux?

M. MCNAMARA: Il n'y aura pas de place pour tout le contingent initial. Environ cent millions de boisseaux de céréales relèvent du contingentement unitaire, par conséquent il n'y aura pas assez de place au début de la campagne. Beaucoup dépendra de la nouvelle récolte. Les expéditions par la côte ouest ont été particulièrement bonnes et les ports de l'Est ont eu leur juste part, comme d'ailleurs les livraisons pour les besoins intérieurs, et le port de Churchill. J'espère donc que nous disposerons d'assez d'espace pour recevoir les contingents unitaires un peu plus tôt cette année que les trois dernières.

M. FORBES: Un certain nombre de producteurs d'avoine se sont plaints que le contingentement de l'avoine n'est pas juste par rapport à celui du blé, en ce sens qu'il n'a pas la même valeur. Ces producteurs estiment qu'on devrait fonder le contingent sur la valeur plutôt que sur la quantité.

M. MCNAMARA: Vous vous souviendrez que, l'année dernière, étant donné le faible approvisionnement d'avoine qu'il y avait dans le commerce au début de la campagne agricole, nous avons prévu une augmentation de 800 à 1,000 boisseaux dans les dispositions relatives à la livraison de l'avoine en vertu du contingent unitaire. Nous avons ainsi obtenu une bien plus grande quantité d'avoine. Depuis lors, il a fallu ajouter un contingent supplémentaire pour cette céréale. On fournit donc, en ce moment, de l'avoine sans tenir compte de la superficie spécifiée, et les livraisons atteignent cette année environ le double de l'année dernière. Les agents d'élévateurs estiment que trente autres millions de boisseaux d'avoine seront livrés au cours de l'exercice.

Les renseignements que j'ai reçus aujourd'hui, pendant l'heure du déjeuner, permettent de conclure qu'on se préoccupe assez, dans certaines régions du Manitoba et de la Saskatchewan, de la situation des céréales de provende. Il est tout à fait possible que, dans bien des régions, les livraisons d'avoine cessent, c'est-à-dire que les cultivateurs commenceront à garder chez eux certaines réserves prélevées sur l'ancienne récolte. Il sera donc nécessaire de prendre d'autres mesures au sujet des contingents d'avoine dans les régions où il y a des réserves de disponibles pour la vente par la voie commerciale.

M. FORBES: Le producteur d'avoine éprouve bien des difficultés. On ne lui permet pas de retirer beaucoup d'argent de son avoine.

M. MCNAMARA: Cela varie d'année en année. Il y a deux ou trois ans, nous avons versé, pour les livraisons d'avoine, des frais d'entreposage de 9c. le boisseau. La quantité d'avoine en stock dans le commerce était loin de correspondre aux possibilités du marché. Ces années-là, nous avons subi, au syndicat de l'avoine, des pertes en raison des frais d'entreposage.

M. FORBES: Je crois qu'aujourd'hui, bon nombre de gens essayent de produire du blé, alors que leur terre conviendrait beaucoup mieux à l'avoine. Ils continueraient à cultiver l'avoine s'il était possible de la vendre à des conditions équitables.

M. McNAMARA: Ces quelques dernières années, nous n'avons pas bien réussi à vendre de l'avoine aux États-Unis, notre seul grand débouché, abstraction faite du Canada lui-même. Si nous en entreposons de trop grandes quantités, les frais d'entreposage rongeront une partie du revenu ce qui aura pour résultat de diminuer les montants versés pour l'avoine. Il faut tenir compte des possibilités de vente. J'espère que notre avoine pourra de nouveau soutenir la concurrence sur le marché des États-Unis. D'habitude, nous en vendions de 20 à 25 millions de boisseaux par an dans les États de la Nouvelle-Angleterre. Au cas d'un rajustement qui nous permettrait de reprendre notre place sur le marché des États-Unis, nous enlèverions de beaucoup plus grandes quantités d'avoine des fermes.

M. DOUCETT: Quel est, à l'heure actuelle, l'excédent d'avoine et d'orge?

M. McNAMARA: Nous avons en entrepôt quelque 21 millions de boisseaux d'avoine. Quand on parle d'excédent, je dois dire que je doute qu'il y ait un excédent d'avoine. Il se trouve que, dans les provinces des Prairies, les livraisons ont légèrement diminué. Il doit y avoir eu, à la fin juillet, un report considérable, en sus des besoins des exploitations agricoles. Nous devrons recevoir plus d'avoine pour remplir nos engagements. Je ne considère donc pas qu'il y ait un excédent d'avoine à l'heure actuelle.

M. DOUCETT: Et comment se présente la situation de l'orge?

M. McNAMARA: Environ 53 millions de boisseaux, en comparaison de 42 millions l'année dernière. Les exportations d'orge ont été très décevantes cette année. Ce n'est qu'à la suite des ventes récentes à la Chine que nous avons pu faire sortir de l'orge pour l'exporter, en quantité digne de mention. Je parle évidemment de l'orge de provende. Nous avons fait passer une certaine quantité d'orge de maltage aux États-Unis; nos ventes de cette orge y ont même été assez considérables ces dernières semaines.

M. RAPP: Je voudrais que la Commission canadienne du blé prenne des dispositions pour créer, au début de chaque campagne agricole, assez de place pour entreposer le contingent initial. L'année dernière, à certains endroits, les cultivateurs n'ont pu livrer le contingent initial à cause du manque de place. Si l'on instituait, cette année, le contingent de sept boisseaux, il n'y aurait, à ces endroits-là, pas assez d'espace pour entreposer la nouvelle récolte. Je préférerais voir créer de la place pour le contingent initial de cent unités. Il est très important, puisqu'il s'agit de 300 boisseaux de blé de 400 ou 500 boisseaux d'avoine et d'orge. Il importe beaucoup que le cultivateur ait l'occasion de livrer son contingent initial.

M. McNAMARA: Je sais, monsieur Rapp, que beaucoup de gens sont de votre avis dans l'Ouest canadien. Quant à moi, je ne le suis pas.

Il me semble que la question de niveler les contingents et de créer de la place, mettons pour 100 millions de boisseaux d'ici le 1er août, causerait certaines difficultés de vente. Prenons, en ce moment, plus particulièrement le cas de l'Alberta et de l'Ouest canadien. Il y a là-bas certaines qualités de blé dont nous manquons, c'est-à-dire de blé n° 4 et n° 5. Nous éprouvons quelque difficulté à l'heure actuelle lorsqu'il s'agit de se procurer des quantités suffisantes de blé n° 3 pour les envoyer sur la côte ouest et tenir ainsi nos engagements envers le Japon et la Chine. A mon avis, il importe beaucoup de livrer de façon continue les céréales requises et d'inviter les sociétés d'élévateurs à les expédier. J'estime pour ma part, que nous sommes une agence de vente et que notre rôle est donc de nous charger des réserves pour les vendre.

Si je comprends le désir qu'ont certains producteurs de voir égaliser leurs contingents et de disposer facilement de place dans les élévateurs de campagne

auxquels ils pourraient livrer leurs contingents par unité d'ici le 1er août, j'estime que pareille considération devrait céder le pas à celle du potentiel de vente.

Ainsi que je l'ai déjà indiqué, nous avons des engagements considérables pour le mois d'août et jusqu'à la fin de l'année civile concernant les expéditions par la côte ouest. Nous avons aussi un programme très chargé d'envois par Churchill, cette année encore, et un programme plus chargé que d'habitude pour les expéditions par le Saint-Laurent. J'estime donc que les expéditions des mois d'août et septembre, avant que commence le transport de la nouvelle récolte créeront beaucoup d'espace dans les entrepôts.

Je ne dirai pas que nous pourrions immédiatement nous charger du contingent unitaire, mais je crois que nous l'accepterons plus rapidement cette année.

M. RAPP: Je vous remercie de votre explication, parce que les cultivateurs nous saisissent souvent de cette question au début de la nouvelle campagne, quand il n'y a pas de place pour entreposer la quantité initiale. Toutefois, je vois votre point de vue, qui me semble fort raisonnable. D'autre part, vous devez comprendre que je dois être en mesure de donner des renseignements à ce sujet.

M. HORNER (*Acadia*): Je voudrais qu'on tire au clair le point suivant: la graine de colza relève-t-elle de la disposition relative à la superficie spécifiée?

M. MCNAMARA: Non. La superficie spécifiée n'est qu'un instrument de travail de la Commission. Elle dépend de nous et, dans nos calculs aux fins des livrets de permis, nous n'incluons pas la graine de colza, qui est une culture marchande. Nous ne tenons pas compte de la graine de tournesol ni des betteraves à sucre. Nous ne retenons que le blé, l'avoine, l'orge, le lin, le seigle et les cultures destinées à améliorer le sol, mais non les cultures dites marchandes.

M. HORNER (*Acadia*): Justement, si quelqu'un avait, mettons, un excédent de blé et décidait de se lancer dans la production de colza, il ne recevrait pas de livret de permis, si, une année quelconque, il ensemençait toute sa terre en graine de colza, qu'il ait eu ou non un excédent d'autres céréales.

M. MCNAMARA: S'il cessait de cultiver le blé, ou les autres céréales, pour passer à la culture de la seule graine de colza, il ne pourrait recevoir de permis de livraison de la Commission du blé. Toutefois, s'il avait un excédent de céréales, nous lui délivrerions un permis spécial pour lui permettre de livrer les céréales déjà produites.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, la loi sur la Commission du blé ne contient rien qui lui interdise de cultiver la graine de colza, s'il veut bénéficier de votre disposition relative à la superficie spécifiée?

M. MCNAMARA: Non.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce un simple règlement ou une règle établie par la Commission du blé?

M. MCNAMARA: Oui. Vous parlez de la superficie spécifiée, n'est-ce pas? Nous pourrions agir ainsi si nous voulions. Mais, dans ce cas, nous ne pourrions établir de contingent. Les deux choses sont distinctes: la définition d'une céréale est une chose et la «superficie spécifiée» en est une autre.

M. HORNER (*Acadia*): Je dirais que cette graine devrait relever de votre disposition relative à la superficie spécifiée. Peut-être voudriez-vous examiner la question. C'est en tout cas mon avis.

M. RAPP: Monsieur le président, il me semble qu'il y aurait lieu de faire exception pour le colza, parce que nous payons 1 p. 100 en vertu de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies, pour tout le colza qui est livré. En ce qui concerne la graine de tournesol et les autres grains, on ne leur applique

jamais à la livraison le taux prévu par la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies.

Comment pourrions-nous, à votre avis, mettre la graine de colza sur le même pied que les autres grains?

M. McNAMARA: En ce qui concerne le contingentement, la question est à l'étude à la suite d'une recommandation que la Commission a faite au sujet de l'opportunité de modifier la loi actuelle de façon à y inclure la graine de colza à titre de céréale, comme on l'a fait pour le lin et le seigle. Toutefois, notre loi n'a pas été remaniée au cours des dernières sessions parlementaires, et la modification dont il s'agit n'a pas été portée à l'attention du Parlement. Pour ma part, j'estime que cette mesure n'est pas à conseiller, parce que, si d'autres gens que vous préconisaient la culture de la graine de colza, nous en arriverions au point où le mouvement de cette graine gênerait le transport d'autres céréales aux élévateurs de campagne et, dans ces conditions, il me semble que nous devrions avoir le pouvoir de contingenter la graine de colza. Autrement dit, si le colza commençait à s'accumuler à l'intérieur du pays, il me semble que nous devrions avoir l'autorité nécessaire pour contingenter cette denrée comme le lin et le seigle.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous avez dit, il y a un instant, qu'à votre avis, nos exportations d'avoine et d'orge à destination des États-Unis augmenteraient légèrement cette année. Le disiez-vous en pensant à l'escompte sur notre dollar?

M. McNAMARA: L'écart entre le marché de Winnipeg et celui de Chicago s'est rétréci. Si nous en arrivons au point où l'avoine canadienne pourra être expédiée là-bas et y faire concurrence à l'avoine américaine, notre commerce profitera immédiatement de la situation ainsi créée, situation qui était d'ailleurs normale il y a un certain nombre d'années pour nos ventes d'avoine. Toutefois, depuis quelques années, et surtout depuis que les Américains subventionnent leur avoine à l'exportation, nos prix ne peuvent plus rivaliser avec les leurs, au point que l'avoine canadienne est invendable dans cette région. Nous vendions autrefois beaucoup d'avoine lourde aux États-Unis pour les chevaux de course et autres fins semblables.

M. MUIR (*Lisgar*): Est-ce que vous rajustez vos prix en tenant compte de la prime?

M. McNAMARA: Pour le prix du blé, oui.

M. HORNER (*Acadia*): Et aussi le prix de l'avoine?

M. McNAMARA: Ce prix-là dépend du marché des opérations à terme de Winnipeg. C'est le marché de Winnipeg qui en détermine le niveau.

M. HORNER (*Acadia*): Il est rajusté, alors?

M. McNAMARA: Oui, ces prix reflètent la valeur. D'ailleurs, les prix de toutes nos céréales ont augmenté.

M. FORBES: Et pareille chose se produira de temps à autre?

M. McNAMARA: Oui.

M. BOULANGER: Monsieur le président, nous parlons de tout, sauf de la rubrique n° 5. Puisque nous débattons toutes ces autres choses, je voudrais aussi parler du commerce de la provende dans l'Est. Est-ce qu'on me permettrait de le faire?

M. MUIR (*Lisgar*): J'invoque le Règlement, monsieur le président. Je parle de l'avoine, de l'orge et de la graine de lin par rapport à la rubrique 5. Ces céréales figurent sur la liste, et je me renseigne à ce sujet, dans le cadre de cette rubrique. Je tâcherai de me renseigner à ce sujet tant que je serai membre du Comité.

J'ai encore une question à poser, puis je passerai la parole à un autre. Ai-je bien compris que, selon vous, notre avoine ne peut concurrencer l'avoine des États-Unis?

M. McNAMARA: C'est exact.

M. MUIR (*Lisgar*): Leurs prix sont plus bas que les nôtres?

M. McNAMARA: Oui.

M. PASCOE: On parle ici d'établir un contingent selon le principe de la superficie spécifiée, puis le texte dit «y compris les blés durs». Il s'agit là de ce qui s'est passé l'automne dernier, lorsqu'il y a eu un contingentement indéterminé des blés durs. Toutefois, il est toujours possible de livrer le blé selon le principe de la superficie spécifiée. Recevez-vous beaucoup de plaintes à ce propos?

M. McNAMARA: Non. Au début de la campagne, quand nous avons établi le contingent des blés durs, une certaine inquiétude s'est fait jour dans le pays. Cependant, quand on a expliqué que le marché avait pris de l'expansion et que nous pouvions vendre en dehors du Canada, cette explication a été bien accueillie.

Je pourrais aussi mentionner que, cette année, nos exportaitons de blé dur seront de l'ordre de 40 millions de boisseaux. Nous aurons disposé de presque tout le blé dur à vendre au Canada d'ici la fin de la campagne agricole.

M. SOUTHAM: J'ai une question supplémentaire à poser: le blé dur demandé était-il destiné à l'alimentation ou à la semence?

M. McNAMARA: Surtout à la provende et à la fabrication de macaroni et de semoule.

M. SOUTHAM: Je voulais vérifier si, comme on me l'avait dit, une certaine quantité allait être employée comme semence.

M. McNAMARA: Sauf erreur, une très faible quantité a servi à l'ensemencement.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous une question à poser, M. Boulanger?

M. BOULANGER: A propos du présent chapitre?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. BOULANGER: Non, je n'en ai pas.

(Le n° 5 est adopté.)

Sur le n° 6, intitulé «accord sur la manutention».

M. EARL:

6. *Accord sur la manutention*

Dans l'accord sur la manutention intervenu en 1959-1960 avec les sociétés d'élévateurs, les marges prévues sont restées de 4½c. le boisseau pour le blé et l'orge et de 3½c. le boisseau pour l'avoine. Le taux d'entreposage n'a pas changé par rapport à l'année précédente. Il est resté à un trentième de cent le boisseau par jour pour le blé, l'avoine et l'orge emmagasinés dans les élévateurs de campagne. Le taux d'entreposage aux têtes de ligne, sous réserve des taux maximums établis par l'office des grains du Canada, a été maintenu à un trentième de cent le boisseau et par jour.

A la suite de négociations entre les manutentionnaires et les minoteries de l'intérieur, les frais de détournement pour le blé expédié à ces minoteries sont restés inchangés par rapport à l'année précédente. Les

frais de détournement applicables aux terminus de l'intérieur, à Churchill et à Prince-Rupert, sont aussi restés les mêmes.

M. KORCHINSKI: Certaines compagnies ont-elles laissé entendre qu'elles se proposaient d'augmenter leurs frais de manutention, ou qu'elles aimeraient le faire?

M. MCNAMARA: Je ne sais si les compagnies aimeraient le faire, mais nous avons réussi à négocier une entente avec elles l'automne dernier afin de maintenir les prix en cours depuis un certain nombre d'années. J'ai fait savoir au Comité que nous, en tant que Commission, tenions naturellement beaucoup à réduire nos frais le plus possible et que nos négociations tendent à la réduction des prix, ce que nous n'avons pu obtenir ces dernières années. Ainsi que je crois l'avoir déjà mentionné au Comité, il y aurait lieu de signaler, pour être juste envers le commerce intéressé, que les frais de manutention actuellement en vigueur, pour le blé, l'avoine et l'orge sont ceux d'avant-guerre et qu'il n'y a eu aucune augmentation des frais d'entreposage. Évidemment, en comparaison, le volume de céréales que nous avons retenues dans les élévateurs d'emmagasinage en 1956, a beaucoup augmenté les bénéfices.

M. KORCHINSKI: A propos de l'accord, vous le négociez chaque année?

M. MCNAMARA: Oui, c'est une entente annuelle.

M. KORCHINSKI: Y a-t-il quelque possibilité de supprimer, un jour, les frais de détournement?

M. MCNAMARA: J'en doute beaucoup. La question de déterminer les frais de détournement se pose depuis des années. L'exploitation d'un terminus fait partie des opérations d'ensemble de toute société d'élévateurs. Celles-ci, à part leurs terminus ont des élévateurs de campagne. Si l'on essaye de séparer les terminus des élévateurs de campagne, les frais demandés par ces derniers s'en ressentiront évidemment et augmenteront. Si l'on enlève les céréales à une société possédant un réseau d'élévateurs de campagne, la privant ainsi de bénéfices éventuels sur ces céréales ou aux terminus qu'elle possède, l'entreprise perdra sur l'ensemble de ses opérations. Je ne vois pas qu'on puisse les abandonner, en détournant, simplement, les céréales du terminus de campagne, vers Prince-Rupert, terminus de l'État, qui ne participe pas aux bénéfices éventuels des céréales. Il n'est que raisonnable de leur permettre de temps à autre de procéder au détournement, et la même chose vaut pour Churchill.

M. CLERMONT: Monsieur le président, sous quelle rubrique examinerons-nous les livraisons de blé, d'avoine et d'orge vers l'Est?

M. MCNAMARA: Nous sommes prêts à débattre la question en détail. Le problème nous intéresse extrêmement. Dans notre rapport supplémentaire, nous le mentionnons plus particulièrement, et nous avons, en outre, certaines données que nous sommes prêts à déposer au Comité. Mais tout dépend de ce que celui-ci décide. La question est appelée à être débattue lors de l'étude de notre rapport supplémentaire.

M. PASCOE: En ce qui concerne les frais d'entreposage, je pense à l'entreposage provisoire et à l'emploi temporaire de locaux comme les rotondes. Les mêmes frais d'entreposage s'appliqueraient-ils à l'emmagasinage provisoire en pareil lieu?

M. MCNAMARA: Oui. Nous verserions le même taux aux élévateurs de campagne. Ils assumeraient la même responsabilité en ce qui concerne la qualité et la condition du blé qui nous serait effectivement livré à Fort-William. Ils reçoivent donc les mêmes frais d'entreposage pour l'entreposage provisoire que pour l'entreposage régulier.

M. PASCOE: Y a-t-il quelque entente au sujet de la durée d'un tel entreposage?

M. McNAMARA: Non.

M. PASCOE: Vous dites que la manutention serait la même que dans les élévateurs?

M. McNAMARA: Oui. Elle peut être la même. En réalité, nous avons toujours eu pour principe d'essayer d'écouler les stocks emmagasinés dans ce que nous appelons les entrepôts provisoires. Je crois que nous avons, à l'heure actuelle, enlevé de ces magasins temporaires toutes les céréales qui y avaient été placées avant 1956. Cette année, nous achèverons probablement d'écouler les stocks de 1956. On a emmagasiné depuis cette époque très peu de céréales dans ces entrepôts provisoires. Je pense à des lieux d'entreposage comme les terrains de curling. Les seuls entrepôts provisoires autorisés à l'heure actuelle sont ceux que dessert la voie ferrée. L'entreposage dans des locaux de fortune, dont l'origine remonte à la période d'avant-guerre, est maintenant en voie d'être abandonné.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous nous donner une idée des quantités de grains entreposé dans ces magasins provisoires?

M. McNAMARA: Je ne crois pas que nous ayons ces données. Mais nous pourrions vous les procurer, en vérifiant à Winnipeg. J'imagine que nos services de campagne nous donneraient tout de suite ces renseignements. Il ne s'agit, à l'heure actuelle, que d'une quantité restreinte.

M. HORNER (*Acadia*): Il s'agit d'un trentième de cent le boisseau par jour. Voilà ce que touchent les élévateurs de campagne. Est-il exact que l'élévateur intérieur de l'État accepte d'entreposer les céréales à un taux inférieur?

M. McNAMARA: Nous payons à l'élévateur de l'État 1/45e, au lieu de 1/30e de cent. Nous ne faisons aucune distinction injuste au détriment des élévateurs de l'État, mais les frais de transport des céréales à un élévateur de l'État sont plus considérables qu'ils ne l'étaient, étant donné qu'on y perçoit un droit spécial qui vient s'ajouter aux frais de manutention réguliers. Mais on a récemment augmenté les frais de transport. M. Riddel pourrait vous donner certains renseignements à ce sujet.

M. HORNER (*Acadia*): Vous dites qu'on les a augmentés?

M. McNAMARA: Les chemins de fer—et je parle ici de mémoire—prétendent que le transport initial des céréales dans les élévateurs de l'intérieur coûte quatre ou cinq cents le boisseau.

M. HORNER: Pourquoi en coûterait-il davantage aux chemins de fer pour transporter des céréales vers un élévateur plutôt qu'un autre?

M. McNAMARA: Ils demandent des frais spéciaux qu'ils augmentent tous les six mois, de sorte que l'opération devient très onéreuse. J'ai dit tout récemment à M. McConnell que, si la Commission devait payer un taux supérieur pour l'entreposage dans les terminus de l'intérieur, nous ne nous en servirions pas, parce que cela coûterait trop cher. C'est seulement parce que nous pouvons entreposer les céréales à meilleur marché dans ces élévateurs que nous consentons à les employer.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne puis comprendre pourquoi la formule établie augmente tous les six mois.

M. McNAMARA: Nous nous procurerons ce renseignement à votre intention et je vous le donnerai en détail demain. Je vous en fournirai la ventilation si vous voulez. Nous avons certains renseignements à cet égard, c'est-à-dire au sujet de ce qu'il en coûte, au début, pour entreposer le blé dans les élévateurs de l'État. Il s'agit de 1¼c. le boisseau. Quant aux frais de détournement, ils sont de 1½c. le boisseau, ce qui fait, si on y ajoute les frais d'escale, un montant global de 4½c. le boisseau. Et si les céréales sont ensuite réexpédiées à une

société d'élévateurs, et qu'elles en sortent à nouveau, nous nous faisons rembourser les frais de détournement. Mais M. Riddel vous l'expliquera.

M. RIDDELL: C'est à condition que le grain ne soit ni gourd ni humide, et qu'il ne renferme pas trop d'impuretés, c'est-à-dire une proportion de plus de 2½ à 3 p. 100.

M. HORNER (*Acadia*): Voulez-vous dire qu'on refusera d'entreposer ces céréales dans l'élévateur de l'État si elles contiennent beaucoup d'impuretés?

M. RIDDELL: Non, les céréales seront entreposées dans les élévateurs, mais il y aura défalcation si elles contiennent beaucoup d'impuretés.

M. MCNAMARA: Lorsque le blé est entreposé dans des élévateurs de tête de ligne intérieure, la Commission doit verser des frais d'entreposage au chemin de fer. Ces frais sont établis en fonction de la durée de temps pendant laquelle le blé est entreposé dans les élévateurs de tête de ligne, soit 3c. les cent livres jusqu'à 12 mois; 5¼c. les cent livres de 12 à 24 mois; 7½c. les cent livres de 24 à 36 mois; 9¾c. les cent livres de 36 à 48 mois; 11¾c. les cent livres de 48 à 60 mois; 13¾c. les cent livres de 60 à 72 mois et 15¾c. les cent livres de 72 à 84 mois.

M. HORNER (*Acadia*): En ce qui a trait au fonctionnement des élévateurs de tête de ligne de l'État, a-t-on comme ligne de conduite d'y laisser le blé pour de longues périodes de temps une fois qu'il y est?

M. MCNAMARA: Oui. Dans l'exploitation générale, nous considérons cette pratique comme de l'entreposage inactif mais elle s'est aussi avérée fort utile lorsque nous sommes en retard dans nos expéditions comme cela est arrivé à Vancouver. On ne met ainsi en entreposage inactif que des céréales nettoyées qui peuvent être expédiées rapidement pour remplir certains engagements spéciaux. Nous avons trouvé cette pratique utile tant à Vancouver qu'à Churchill; nous avons expédié des stocks de Saskatoon.

M. HORNER (*Acadia*): A quel montant ces frais d'entreposage peuvent-ils s'élever pour un an?

M. MCNAMARA: Nous obtiendrons ce renseignement pour vous. Franchement, je ne vois pas pourquoi les chemins de fer nous imposent ces frais. Nous leur avons déjà fait valoir qu'une fois que les céréales ont été transportées à un élévateur de tête de ligne où elles resteront six ou douze mois, nous ne croyons pas que le chemin de fer devrait toucher de revenus supplémentaires.

M. HORNER (*Acadia*): Voilà précisément ce que je voulais faire ressortir.

M. MCNAMARA: Je crois que nous sommes d'accord sur ce point.

Le PRÉSIDENT: Compte de la mise en commun de 1959-1960—blé.

M. EARL:

7. Compte de la mise en commun de 1959-1960—blé

LIGNE DE CONDUITE

En conformité de la loi de 1935 sur la Commission canadienne du blé, modifiée, la Commission s'est occupée d'écouler le blé mis en commun qui lui a été livré entre le 1er août 1959 et le 31 juillet 1960.

Le prix initial fixé pour le blé en 1959-1960 était de $1.40 le boisseau, base blé du Nord nº 1 en magasin à Fort-William et Port-Arthur ou Vancouver. Ce prix initial avait été autorisé par le décret ministériel C.P. 1959-788 du 22 juin 1959. Les prix initiaux des catégories de blé autres que le nº 1 du Nord ont été établis par la Commission et approuvés par décrets ministériels.

Le décret ministériel C.P. 1959-788 du 22 juin 1959 chargeait la Commission de vendre le blé, autre que les classes Durum, destiné à la consommation canadienne, au même prix qu'elle vendait le blé inscrit aux termes de l'Accord international sur le blé.

Livraisons à la Commission

Le tableau suivant indique les quantités de blé livrées par les producteurs, de mois en mois, du 1er août 1959 au 31 juillet 1960:

	Boisseaux
Août 1959	2,470,711.6
Septembre	15,897,269.3
Octobre	20,767,216.5
Novembre	31,698,680.5
Décembre	36,841,566.6
Janvier 1960	32,218,945.7
Février	19,019,624.2
Mars	14,673,961.2
Avril	26,364,643.4
Mai	42,386,670.6
Juin	52,368,832.2
Juillet	82,730,252.4
Total	377,438,374.2

En 1959-1960, la Commission a reçu des producteurs 377,438,374.2 boisseaux, contre 366,994,151.9 au cours de la campagne agricole précédente. Durant les trois premiers mois de la campagne, les livraisons des producteurs n'ont pas été très fortes; elles se sont accrues au cours de la période de novembre à février. Plus de la moitié des livraisons de blé pour la campagne agricole se sont effectuées pendant les quatre derniers mois.

Sur les livraisons des producteurs, 39.6 millions de boisseaux ont été classés comme blé gourd et 26.2 millions de boisseaux comme blé humide.

Le classement

Le tableau suivant donne la répartition, entre les principales classes, du blé livré par les producteurs au cours de la campagne agricole de 1959-1960, avec la proportion de chacune dans le total des livraisons:

Classes (Y compris le blé gourd et le blé humide)	Boisseaux	Pourcentage
Nord n° 1	2,114,101.3	.56
Nord n° 2	119,948,351.0	31.78
Nord n° 3	131,843,747.1	34.93
Nord n° 4	43,385,513.4	11.50
Durum nos 1 à 4 (y compris le Durum extra n° 4)	19,159,365.8	5.08
Garnet nos 1 à 3	393,350.1	.10
Blé n° 5	45,514,528.2	12.06
Blé n° 6	7,375,908.1	1.95
Blé de provende	590,312.8	.16
Autres classes	7,113,196.4	1.88
Total	377,438,374.2	100.00

Les deux tiers des livraisons de blé que la Commission a reçues en 1959-1960 étaient du blé du Nord n° 2 et du blé du Nord n° 3. La quantité de ces classes s'est élevée à 119.9 millions de boisseaux et à 131.8 millions de boisseaux respectivement. L'accroissement des livraisons de blé du Nord n° 4, de blé n° 5 et de blé n° 6 est attribuable à deux facteurs, soit les ravages causés par la gelée dans la partie nord et la partie centrale de la Saskatchewan et de l'Alberta et l'altération provoquée par les intempéries par suite de la moisson tardive. Les livraisons de blé du Nord n° 4 se sont élevées à 43.4 millions de boisseaux, alors que les livraisons de blé n° 5 et de blé n° 6 ont atteint 45.5 et 7.4 millions de boisseaux, respectivement.

TOTAL DES STOCKS DE BLÉ—MISE EN COMMUN DE 1959-1960

Les stocks de blé mis en commun en 1959-1960 formaient un total de 528,175,483.3 boisseaux; ce total comprenait 377,438,374.2 boisseaux reçus des producteurs, 148,495,836.2 boisseaux reportés du compte de 1958-1959 le 20 mai 1960, et 2,241,272.9 boisseaux reçus de personnes autres que les producteurs.

M. BOULANGER: Je constate que la Commission a dû vendre le blé au même prix que le blé inscrit aux termes de l'Accord international sur le blé. Pouvez-vous nous dire à quel prix nous avons vendu notre blé à la Chine dernièrement?

M. MCNAMARA: Je n'ai pas de chiffre en ce qui a trait à la première vente de blé à la Chine. Nous parlons de la présente campagne agricole. La première vente au comptant à la Chine s'est faite au prix de vente ordinaire de la Commission. A peu près à la même époque, on a rajusté le prix demandé à Vancouver et celui du marché du Saint-Laurent. Le blé vendu à la Chine, le jour de la vente, coûtait 1½c. de moins que le prix du marché à Vancouver mais nous avons, à ce temps-là, rajusté le prix de Vancouver à celui du marché. Notre dernière vente à la Chine n'était qu'un prolongement de la première convention. La seule différence qu'il y ait porte sur les conditions de paiement. Le blé s'est vendu au prix de vente ordinaire de la Commission, soit celui de Vancouver ou du marché du Saint-Laurent. Naturellement, nous avons pris un certain risque puisque nous avons accepté d'être payés en livres sterling; tant que nous n'aurons pas reçu tout l'argent de la vente, nous ne pourrons dire quels sont les bénéfices nets de cette vente. Cependant, à la suite de la hausse que la livre sterling a enregistrée dernièrement, nous sommes dans une bien meilleure posture qu'il y a quelques jours.

M. RAPP: Le prix initial fixé pour les campagnes agricoles 1959-1960 et 1960-1961 était de $1.40 le boisseau.

M. MCNAMARA: Pour le blé du Nord n° 1.

M. RAPP: C'est bien cela. Vu les économies réalisées sur le marché du Saint-Laurent et celles qui sont attribuables au taux du change, que dirait la Commission si le prix initial du blé était porté, mettons, à $1.45 ou $1.50? J'insiste sur le fait que je fonde mon hypothèse sur deux choses: la voie maritime du Saint-Laurent et le taux du change. Les journaux ont rapporté en première ou en deuxième page que le prix du blé est monté de 5c. Serait-il opportun de majorer le prix initial?

M. MCNAMARA: C'est au gouvernement qu'il incombe de prendre cette décision. C'est lui qui établit le prix de vente initial. Par la suite, ce prix devient le prix de base, car une fois qu'on l'a payé il est impossible de le recouvrer. J'estime que l'on ne devrait pas se faire d'illusions sur l'importance des changements qui sont survenus à la suite de la récente revision des prix, rendue nécessaire par le taux du change. Durant la période de temps où le dollar

canadien faisait prime, il nous a fallu baisser nos prix. J'ai sous les yeux le tableau qui figure à la page 18 et qui indique les prix de vente initiaux. Au cours des années, les prix de vente définitifs sont montés jusqu'à ce que le prix de vente initial atteigne $1.35, en 1947-1948. L'année suivante, il était de $1.55. Durant le temps où le contrat britannique était en vigueur, soit de 1950 à 1951, le prix initial était de $1.40, ce qui ne nous a pas empêchés de toucher en définitive $1.86 le boisseau. Actuellement, notre prix de vente définitif pour le blé du Nord n° 1 se situe aux environs de $1.60. C'est donc peu de choses qu'un écart de 20c. entre le prix réalisé en fin de compte et le prix de vente initial. Si le gouvernement me demandait mon avis, je ne recommanderais pas une majoration du prix de vente initial.

M. RAPP: Je me demandais quelle serait l'attitude de la Commission si le prix du blé était majoré. Je comprends bien qu'il s'agit là d'une question intéressant la ligne de conduite du gouvernement en ce qui a trait au prix initial.

M. HORNER: J'aimerais poser une question au sujet de l'alinéa suivant:

> Le décret ministériel C.P. 1959-788 du 22 juin 1959 chargeait la Commission de vendre le blé, autre que les classes Durum, destiné à la consommation canadienne, au même prix qu'elle vendait le blé inscrit aux termes de l'Accord international sur le blé.

Quel en était le prix avant 1959?

M. MCNAMARA: Cette question intéresse les règlements de la Commission canadienne du blé. Le gouvernement est appelé à se prononcer sur ces règlements à chaque campagne agricole. On a suivi cette pratique depuis que l'Accord international sur le blé est entré en vigueur.

M. MILLIGAN: Ai-je bien compris? M. McNamara a-t-il bien dit que le blé vendu à la Chine serait payé en livres sterling?

M. MCNAMARA: C'est bien cela.

M. MILLIGAN: Ou en devises américaines.

M. MCNAMARA: En livres sterling.

M. MILLIGAN: Tout le montant sera payé en livres sterling?

M. MCNAMARA: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Pour ce qui est de la deuxième vente.

M. MCNAMARA: En ce qui concerne la première vente aussi. C'est ainsi qu'on a payé. Les Chinois ont insisté pour nous payer en livres sterling et nous avons décidé d'accepter. Nous savions que nous prenions un risque, mais on nous a accusés d'être très inflexibles et c'était là faire preuve d'un peu plus de flexibilité. Nous avons accepté le risque. A un moment donné, le cours de la livre sterling a fléchi et il semblait que nous accuserions une perte considérable. Toutefois, la livre sterling s'est affermie dernièrement et si nous convertissions sur le marché, ces jours-ci, les livres sterling que la Chine nous doit, nous réaliserions certes un bénéfice appréciable. J'ignore comment cette affaire tournera.

M. BOULANGER: De combien la livre sterling est-elle montée dernièrement? Est-ce de 8c.?

M. MCNAMARA: Elle est montée de 5c. dans la matinée de mercredi dernier, à la suite du budget et du fléchissement du dollar. J'aimerais formuler une déclaration devant le comité en ce qui a trait au prix du blé. Je constate que dans un article paru ce matin dans un journal de Toronto, on critique la ligne de conduite que suit la Commission par rapport à l'établissement des prix.

M. SOUTHAM: Avant que vous fassiez cette déclaration, j'aimerais poser une question. Sommes-nous à jour dans nos livraisons à la Chine?

M. McNAMARA: Oui. Les Chinois nous ont demandé de devancer nos livraisons et nous sommes bien en avance sur notre programme.

M. FORBES: Avec quel numéraire paiera-t-on le blé livré au Brésil?

M. McNAMARA: En dollars américains ou en or au prix du marché monétaire international.

M. FORBES: Me voilà bien mêlé.

M. McNAMARA: Je ne m'y entends pas parfaitement moi-même en matière de finances internationales.

J'aimerais lire une déclaration au sujet de laquelle M. Riddel voudra peut-être faire des observations.

M. FORBES: Vous dites que nous touchons en dollars américains l'équivalent du prix de vente?

M. McNAMARA: C'est bien cela. L'important, c'est que si à la suite du fléchissement du dollar, nous n'avions pas majoré notre prix, ce dernier aurait accusé une baisse sur le marché américain. Dans l'article en question on soutenait que nous devrions réduire notre prix. Quiconque a écrit cet article ne se rend pas compte du fait que les Américains se trouvent à payer une subvention à l'égard de notre prix. Cela aurait pu amener une diminution des prix de par le monde entier. Les Américains établissent leurs subventions tous les jours à trois heures de l'après-midi, après la publication de notre prix. A mon avis, en ce qui concerne le Canada, vu que les récoltes s'annoncent très mauvaises cette année, ce n'est certes pas le moment pour nous de songer à couper les prix sur le marché mondial. Je tenais à faire cette déclaration car j'estime qu'on se méprend sur cette question de prix.

Mémoire:

Sujet: Hausse de la cote du blé

D'aucuns ont critiqué les mesures prises par la Commission canadienne du blé afin de majorer les prix de vente de toutes les classes de blé dans toutes les positions. On a prétendu que ces mesures sont contraires à la ligne de conduite du gouvernement qui s'efforce de réduire le coût des produits canadiens à l'étranger afin d'aider le Canada à mieux soutenir la concurrence.

1) A cet égard, il convient de souligner ce qui suit. La hausse des prix du blé est la suite normale du fléchissement du dollar canadien par rapport au dollar américain. La Commission n'a fait que suivre en cela sa ligne de conduite traditionnelle.

2) Les fluctuations des prix dues au taux du change n'ont pas influé sur le prix du blé canadien sur les marchés d'outre-mer. Si le prix de notre blé ne s'était pas ressenti de la nouvelle valeur du dollar canadien, le niveau des prix du blé canadien serait tombé d'environ 5c. le boisseau sur les marchés internationaux.

3) Le blé est une denrée internationale et les prix du blé font l'objet d'une vive concurrence. A toute diminution sensible du prix du blé canadien sur les marchés internationaux, nos concurrents auraient sans doute répondu soit par de plus fortes subventions de l'État, comme aux États-Unis, soit par une réduction des prix, dans les pays comme l'Argentine et l'Australie. Il en serait résulté une baisse générale du niveau international des prix du blé à une époque où les prix de cette denrée ont tendance à se stabiliser et que certains secteurs du monde des affaires estiment qu'une majoration des prix serait motivée.

4) Ce sont les producteurs de l'Ouest qui ont dû supporter le fardeau des pertes causées par la baisse des prix du blé ces dernières années, alors que le dollar canadien valait plus que le dollar américain. Par

conséquent, ce sont eux qui devraient profiter des prix plus élevés sur le marché canadien, à la suite de la dévaluation de notre dollar.

M. HORNER (*Acadia*): Nous sommes entièrement de cet avis.

M. BOULANGER: Il est bon de fixer un prix sur le marché international, mais en ce qui a trait à l'Est du pays, le blé coûte jusqu'à 5c. et même dans une couple de cas, 8c. de plus le boisseau, je crois. Cette majoration est loin de plaire aux cultivateurs.

M. MCNAMARA: Rien de plus vrai.

M. BOULANGER: Ainsi nous paierions le blé plus cher que le maïs. J'ignore ce qui va se produire dans l'Est.

M. MCNAMARA: Comme je l'ai dit déjà, nous serons heureux d'étudier quelque peu dans le détail avec vous le problème du marché de l'Est canadien. Lorsque le dollar faisait prime, le prix baissait constamment et ce sont les éleveurs de l'Est qui en profitaient. Cependant, le problème au Canada, en ce qui a trait au blé de provende, c'est que nous n'avons pas d'approvisionnements satisfaisants de blé de qualité inférieure, du blé plus commun mais plus populaire que les éleveurs ont été en mesure de produire pendant des années. Nous avons épuisé nos stocks de ce blé et nous ne pouvons fournir maintenant que du blé de bonne qualité.

M. BOULANGER: Pourrais-je vous poser une question?

M. MCNAMARA: Je vous en prie.

M. BOULANGER: Pourquoi ne vendez-vous pas le blé de qualité supérieure au même prix que le blé de qualité inférieure de manière que nous puissions utiliser le blé que nous avons en excédent plutôt que d'aller acheter aux États-Unis et payer $12 de plus pour le maïs que pour le blé?

M. MCNAMARA: Proposez-vous que le prix du blé de qualité inférieure soit majoré pour atteindre le même prix que le blé de première qualité ou préférez-vous plutôt que le prix du blé de qualté supérieure soit coupé afin que ce dernier se vende au même prix que le blé de qualité inférieure?

M. BOULANGER: A mon avis, il faudrait réduire le prix du blé de qualité supérieure.

M. HORNER (*Acadia*): Assurez-vous que cela figure au compte rendu des délibérations.

M. BOULANGER: Je pourrais mieux m'expliquer en français qu'en anglais.

M. MCNAMARA: Il ne faut pas oublier, monsieur, que la Commission canadienne du blé doit, aux termes de la loi adoptée par le Parlement, vendre le blé qu'elle reçoit des producteurs de l'Ouest aux conditions les plus avantageuses qu'il soit possible d'obtenir.

M. PASCOE: Sous le compte de la mise en commun du blé, le dernier versement annoncé tantôt est assez élevé en ce qui a trait au blé de classes inférieures. Pouvez-vous expliquer pourquoi ce versement est si élevé? Le prix initial était-il plus bas ou le blé a-t-il été vendu plus cher qu'on ne le prévoyait?

M. MCNAMARA: Le gouverneur en conseil établit le prix de vente initial de la meilleure qualité de blé nº 1 du Nord. La Commission canadienne du blé fixe ensuite, sous réserve de l'approbation du gouverneur en conseil, les déductions pour les classes inférieures, soit le nº 2 du Nord, le blé nº 3 et le blé nº 5. C'est ce qu'on fait d'ordinaire dès le début ou lorsque l'on peut discerner le résultat de la nouvelle récolte. Les années où nous avons eu un excédent de blé de qualité inférieure, il nous a fallu accorder une réduction plus généreuse afin de vendre ce blé. Ces dernières années, la demande de blé de classe inférieure étant forte, nous avons réussi à diminuer l'écart de sorte que nous avons pu vendre le blé de qualité inférieure à une réduction beaucoup moins

prononcée, par rapport au prix du blé n° 1 du Nord, que nous ne l'aurions cru possible.

M. SOUTHAM: Jai une question supplémentaire à poser à ce sujet. Lors de la fermeture du compte de la mise en commun de 1959-1960, nous avions un versement moyen d'un peu plus de douze points par boisseau. Cela veut-il dire que l'ensemble du marché se raffermit progressivement?

M. MCNAMARA: Non. Lorsque nous aborderons notre rapport supplémentaire, vous constaterez que nous y donnons le détail du prix versé pour le blé n° 1 du Nord et le blé n° 2 du Nord et que ce prix est à peu près le même que l'an dernier. Toutefois, la moyenne est élevée à cause des prix forts que nous avons pu obtenir pour le blé de classe inférieure.

M. MUIR (*Lisgar*): J'aimerais poser une question au sujet de la mise en commun de 1959-1960. Je constate par votre rapport que 2,241,000 boisseaux de blé ont été livrés par des personnes autres que des producteurs. Qui sont ces personnes?

M. RIDDEL: Monsieur le président, le montant global de 2,314,000 boisseaux comprend un excédent de 2,408,000 boisseaux au pays et dans les élévateurs de tête de ligne, moins un déficit de 250,000 boisseaux, la vente de 13,500 boisseaux qui ont servi d'échantillons de vente au gouvernement, de 3,900 boisseaux de blé livrés à la Commission en vertu de permis spéciaux et de 139,000 boisseaux de provende. Je crois qu'il s'agit là de blé livré à des petites meuneries dans les régions désignées, blé qui n'est pas transformé en farine mais qu'on expédie aux élévateurs de tête de ligne pour le livrer à nouveau à la Commission.

M. MUIR (*Lisgar*): Faut-il être muni d'un permis spécial pour cela?

M. RIDDEL: En effet.

M. MCNAMARA: Monsieur le président, j'aimerais proposer au comité de passer au titre «Observations générales pour l'écoulement du blé—1959-1960», à la page suivante, plutôt que d'étudier le compte de la mise en commun pour 1959-1960 qui suit, ainsi que la déclaration. Si je fais cette recommandation, c'est que les chiffres en question sont ceux du 31 juillet. Or, lorsque nous en viendrons au rapport supplémentaire, nous examinerons les chiffres définitifs pour la classe supérieure et j'estime que les chiffres seront beaucoup plus réalistes à ce moment-là.

Le PRÉSIDENT: Le comité est-il d'accord?

Des VOIX: D'accord.

M. EARL:

OBSERVATIONS GÉNÉRALES SUR L'ÉCOULEMENT DU BLÉ—1959-1960

STOCKS SOUS GESTION

La Commission a commencé la campagne agricole avec 372.7 millions de boisseaux de blé reportés du compte de 1958-1959. Du 1er août 1959 au 31 juillet 1960, les livraisons des producteurs au compte de 1959-1960 se sont élevées à 377.4 millions de boisseaux. Au cours de la campagne agricole, la Commission avait donc sous sa gestion 750.1 millions de boisseaux de blé pour le compte de 1958-1959 et celui de 1959-1960. Les deux comptes ont été administrés de front jusqu'au 20 mai 1960, date où le compte de 1958-1959 a été formé et où les stocks invendus de ce compte ont été transportés au compte de 1959-1960. Du 1er août 1959 au 20 mai 1960, les ventes de 1960 ont été appliquées au compte de 1958-1959 dans la mesure où ce compte pouvait fournir les classes requises pour honorer les contrats de vente.

Du 20 mai 1960 au 31 juillet 1960, toutes les ventes ont été appliquées au compte de la mise en commun de 1959-1960.

Le marché international du blé en 1959-1960

Le commerce du blé dans le monde, qu'on évalue à environ 1,300 millions de boisseaux, a atteint un niveau assez élevé en 1959-1960 et n'a été que légèrement inférieur au sommet auquel il est parvenu au cours de la campagne 1956-1957. Le commerce international du blé s'est orienté vers des régions sensiblement différentes. Le marché a fléchi en Europe occidentale mais il a pris de l'essor en Asie.

Les exportations vers l'Europe occidentale ont diminué d'environ 65 millions de boisseaux parce que la production a atteint un sommet dans cette partie du monde et parce que les conditions étaient presque idéales pendant la moisson. Non seulement les pays de l'Europe occidentale qui importent du blé en ont produit plus que jamais auparavant, mais le blé était de qualité supérieure à la moyenne. La diminution des besoins de blé importé a été surtout marquée au Royaume-Uni et dans la république fédérale d'Allemagne. La France, l'Italie et l'Espagne ont exporté du blé, surtout vers les pays européens.

En revanche, il y a eu augmentation des besoins en blé dans les pays asiatiques, besoins qui ont été comblés, en grande partie, par des ventes de faveur consenties par les États-Unis et par des exportations commerciales accrues en provenance de l'Australie et, à un moindre degré, du Canada. Au nombre des pays de l'Asie qui ont augmenté leurs importations en 1959-1960, on compte le Japon, le Pakistan, l'Iran et l'Irak.

Depuis l'adoption de la Loi publique 480 en 1954, les programmes d'aide et d'écoulement de blé ont pris de plus en plus d'importance et constituent maintenant un secteur important du commerce du blé dans le monde. En ce qui concerne l'écoulement non commercial du blé, les États-Unis ont joué un rôle primordial à cause de la grande quantité d'excédent de blé américain et à cause des ressources financières dont dispose ce pays pour écouler ces excédents. Dans une moins grande mesure, le Canada participe à ce genre de commerce au moyen des programmes d'aide destinée aux pays qui font partie du Plan de Colombo et au moyen d'expéditions de secours pour répondre aux besoins urgents. En 1959-1960, les exportations des États-Unis à cet égard se sont élevées à 373 millions de boisseaux, alors que celles du Canada ont été d'environ 8.6 millions de boisseaux. Ces quantités de blé, écoulées en marge des voies ordinaires du commerce, représentaient près de 30 p. 100 du commerce du blé dans le monde au cours de la dernière campagne agricole. On peut aussi ajouter à ces quantités 147 millions de boisseaux de blé fourni par l'URSS à d'autres pays communistes. Compte tenu des expéditions de blé par des voies non commerciales, dont il a déjà été question, il ressort donc qu'en 1959-1960 on a vendu, par les voies commerciales ordinaires, environ 750 millions de boisseaux de blé sur le marché international. C'est sur ce marché que le gros du blé canadien doit être exporté.

La répartition du marché mondial du blé en secteurs commercial et non commercial est maintenant reconnue. Le conseil international du blé enregistre séparément les ventes de blé faites par voies commerciales et non commerciales. Les statistiques des États-Unis, relatives aux exportations de blé, présentent des tableaux distincts pour les exportations qui se font par voie commerciale et pour celles qui se font en vertu de programmes d'écoulement.

Le tableau suivant indique les expéditions de farine et de blé canadiens faites en vertu des programmes de l'État et les ventes consenties aux termes des dispositions de la loi sur l'assurance des crédits à l'exportation, de 1954-1955 à 1959-1960:

Campagne agricole	Expéditions de farine et de blé canadiens en vertu des programmes de l'État[1]	Ventes consenties aux termes des dispositions de la loi sur l'assurance des crédits à l'exportation
	(en milliers de boisseaux)	
1954–1955	201	3,620
1955–1956	265	26,160
1956–1957	1,416	9,523
1957–1958	31,070	2,908
1958–1959	18,248	5,408
1959–1960	8,596	4,872

[1] Y compris les prêts à long terme.

Le tableau suivant indique l'écoulement de blé canadien en vertu des programmes de l'État, par pays, pour 1959-1960:

Pays	Milliers de boisseaux
Birmanie	228
Ceylan	630
Chili	507
Inde	4,116
Indonésie	316
Pakistan	2,157
O.S.T.N.U.*	489
Vietnam	153
TOTAL	8,956

* Office de secours et de travaux des Nations Unies.

Les expéditions de blé des États-Unis en vertu des divers programmes de l'État figurent à la page 19 du présent rapport.

Dans le secteur commercial du marché international du blé, la concurrence a été très âpre en 1959-1960. Les excédents de blé du Canada, des États-Unis, de l'Australie, de l'Argentine, de l'URSSS et des pays exportateurs de l'Europe occidentale ont été offerts sur une base concurrentielle aux pays importateurs. Les exportations commerciales du Canada se sont élevées à 269 millions de boisseaux par rapport à 134 millions de boisseaux vendus par les États-Unis sur une base commerciale, et à des exportations de 122 millions de boisseaux par l'Australie et 77 millions par l'Argentine.

Le PRÉSIDENT: Quelqu'un a-t-il des questions à poser sur ce qui a été dit jusqu'ici?

M. EARL:

PROGRAMME DE VENTES

Les efforts qu'a déployés la Commission canadienne du blé ont été dirigés en premier lieu vers la vente du blé de mouture de haute qualité, ce qui comprenait les catégories de blé du Nord n°s 2 et 3,

ainsi que des quantités moindres de blé du Nord n° 4. Un des éléments relatifs à la qualité du blé de mouture est sa teneur en protéïne. Le laboratoire de recherches de la Commission canadienne du blé a présenté le rapport suivant à cet égard:

> La teneur moyenne en protéine de la récolte de blé dur rouge de printemps en 1959 est de 14.2 p. 100, soit 0.4 p. 100 supérieure à celle qu'accusait le relevé de l'an dernier et 0.7 p. 100 supérieure à la moyenne de 13.5 établie sur une longue période d'années. Le pourcentage de protéine de 1959 n'a été dépassé que deux fois, soit en 1941 et en 1936, alors qu'il était de 15.1 et de 14.9 respectivement.

En plus du blé de mouture de haute qualité, la Commission avait des catégories de blé durum et des quantités limitées de blé n° 5 et n° 6. Ces dernières catégories constituaient une partie importante du stock de 1959-1960.

De même que durant les campagnes agricoles précédentes, la Commission a fort insisté sur le besoin d'établir des prix raisonnables et sur l'importance de maintenir un écoulement régulier de blé canadien dans le commerce d'exportation. Des dispositions visant à établir des prix distincts pour le blé entreposé dans les ports de la côte du Pacifique, à Churchill et dans les ports du fleuve Saint-Laurent, ont été maintenues, de même qu'une disposition visant à établir un prix différé au gré de l'acheteur. La Commission a continué à entretenir des relations étroites avec tous les pays importateurs de blé en vue de mousser la concurrence canadienne en tout temps.

Les éléments les plus importants du programme de ventes de la Commission sont exposés dans les alinéas suivants.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser relativement au programme de ventes?... Il n'y en a pas?... Veuillez poursuivre votre exposé.

M. EARL:

ÉTABLISSEMENT DES PRIX

La Commission maintient son programme d'établissement de prix différés. En 1959-1960, l'acheteur avait le droit d'établir le prix final jusqu'à 8 jours de marché après la date d'appel à l'égard d'une expédition en partance des ports de l'Atlantique ou du Saint-Laurent, et de 15 à 22 jours de marché à partir de la date de chargement dans les ports de la côte du Pacifique, selon la destination de l'expédition. On a appliqué une ligne de conduite semblable à l'égard de Churchill, l'acheteur ayant le droit d'établir le prix final jusqu'à 9 jours de marché après la date d'appel. Avant l'ouverture de la voie maritime en 1959, la Commission avait prévu l'établissement de prix différés à l'égard d'expéditions directes outre-mer à partir de la tête des Lacs après l'ouverture de la navigation. En vertu de cette entente, l'acheteur avait le droit d'établir le prix final jusqu'à 14 jours après la date d'appel à l'égard de ces expéditions en partance de la tête des Lacs. La Commission avait prévu des périodes plus courtes à l'égard d'expéditions directes en partance de ports situés entre la tête des Lacs et le Saint-Laurent. Si la base du prix différé était choisie par l'acheteur, une disposition prévoyait l'établissement d'un prix comptable à la date d'appel; cependant, ce prix devait être rectifié dans la période-limite prévue à l'égard de chaque évental d'expédition.

Durant la campagne agricole, la Commission a continué d'établir des prix demandés distincts à l'égard du blé entreposé *a*) dans les ports de

la côte du Pacifique, b) à Fort-William/Port-Arthur, et c) à Churchill. La Commission a aussi établi des prix demandés pour le blé, prix c.a.f. dans les ports situés sur le Saint-Laurent, prix c.a.f. dans les ports maritimes de l'Atlantique et, sur demande, pour le blé entreposé dans les ports intermédiaires situés le long de la voie maritime. L'établissement de prix par région avait pour objectif de maintenir la position concurrentielle du blé d'exportation, quel que soit le port d'expédition.

Le programme de redressement des prix à l'égard de la farine d'exportation a aussi été maintenu en 1959-1960. A la mi-août 1959, les taux de redressement à l'égard de la farine d'exportation ont été réduits de 1c. le boisseau. Pour le reste de la campagne agricole, les taux étaient les suivants: *

Vers le Royaume-Uni et les pays d'Europe par toutes les voies de navigation ..... 4 5/8c. le boisseau

Vers tous les autres pays (à l'exclusion des États-Unis, de ses territoires et possessions) par voie des:

(1) ports canadiens ou américains de l'Atlantique ..... 15 1/8c. le boisseau

(2) ports du Saint-Laurent, de Churchill, ou des ports canadiens ou américains situés sur le Pacifique ..... 14 5/8c. le boisseau

Les comptes de mise en commun de 1959-1960 ont déboursé $3,776,380.39 pour acquitter le coût du programme de redressement des prix à l'égard de la farine d'exportation.

Au moyen de ses programmes d'établissement de prix, la Commission a cherché à maintenir une forte concurrence sur tous les marchés. Durant la campagne agricole de 1959-1960, les prix moyens demandés par la Commission pour le blé numéro 1 du Nord ont été légèrement inférieurs à ceux de 1958-1959, soit une diminution de 3/8c. le boisseau entreposé à la tête des Lacs et de 3c. le boisseau pour le blé entreposé à Vancouver.

Le tableau suivant indique les prix mensuels moyens demandés par la Commission pour le blé numéro 1 du Nord entreposé à Fort-William/Port-Arthur, à Vancouver et à Churchill:

M. MUIR (*Lisgar*): J'aimerais savoir pourquoi on fixe le prix après que le bateau est chargé. Pourquoi ces délais?

M. MCNAMARA: C'est à cause d'une initiative qu'a prise la Commission il y a assez longtemps, initiative qui nous est très avantageuse lorsqu'il s'agit de concurrencer d'autres pays sur les marchés d'exportation. En vertu de cette disposition, un meunier britannique, à titre d'acheteur, peut prendre du blé au Canada et le transporter en contre-partie jusqu'à ce qu'il soit arrivé presque à sa minoterie avant d'établir le prix qu'il désire payer. Il a le droit d'établir un prix n'importe quand durant cette période et nos prix fluctuent donc de jour en jour. Il bénéficie de la sorte d'une contre-partie qui est très prisée; c'est une ligne de conduite que les Américains ont beaucoup de difficulté à concurrencer; pour nous, elle constitue un véritable avantage en ce qui concerne les ventes et je crois qu'à la longue nous en tirons d'importants bénéfices.

M. BOULANGER: Il s'agit de la ligne de conduite actuelle en ce qui concerne le marché d'exportation?

---

*Les taux précités de redressement à l'égard de la farine d'exportation étaient sujets aux réductions suivantes par région de minoterie:

Région de Montréal—réduction de 2 à 3c. le boisseau.
Région de Toronto—réduction de 1 à 1½c. le boisseau.
Région de Port-Colborne/Humberstone—réduction de 1 à 1½c. le boisseau.
Région des ports de la baie—réduction de ½ à 1c. le boisseau.
Minoteries de l'Ouest—aucune réduction.

M. McNAMARA: Selon des instructions que nous avons reçues du gouvernement, nous vendons au même prix sur le marché intérieur que sur le marché d'exportation. Nos prix de vente au pays sont les prix d'exportation établis pour le blé entreposé à Fort-William/Port-Arthur.

M. BOULANGER: Vous dites bien, n'est-ce pas, que le prix que vous établissez est le même pour l'Est que pour l'Ouest du pays?

M. McNAMARA: Le prix établi pour le blé entreposé à Fort-William, oui. C'est exact. Mais nous reviendrons sur cette question plus tard.

M. BOULANGER: Oui, j'ai bien hâte qu'on en parle.

M. EARL:

Prix mensuels moyens demandés par la Commission
Prix établis selon l'A.I.B. et pour la catégorie II
de blé numéro 1 du Nord

	Entreposé à Fort-William/ Port-Arthur	Entreposé à Vancouver	Entreposé à Churchill
	(cents le boisseau)		
Août 1959	165⅜	174⅛	173⅛
Septembre	164⅜	173⅛	172⅛
Octobre	164⅛	172½	171½[1]
Novembre	164⅜	172¼	173¼[2]
Décembre	165⅜	171¼	173⅝
Janvier 1960	166	171½	174¼
Février	165⅜	170⅝	174
Mars	164¼	169⅞	171⅞
Avril	166⅜	171½	173⅜
Mai	167⅜	174¼	176
Juin	168½	175	176¾
Juillet	166⅞	174¼	175⅛

[1] Du 1er au 15 octobre.
[2] Du 13 au 30 novembre.

Ainsi que l'indique le tableau ci-dessus, les prix demandés par la Commission pour le blé numéro 1 du Nord entreposé à Fort-William/Port-Arthur ont très peu fluctué durant la campagne agricole de 1959-1960. Les prix mensuels moyens demandés ont varié d'un minimum de $1.64⅛ le boisseau en octobre 1959 à un maximum de $1.68½ le boisseau en juin. Dans l'ensemble, les prix demandés par la Commission pour le blé numéro 1 du nord entreposé à Fort-William/Port-Arthur ont fluctué en raison inverse de la valeur du dollar canadien sur le marché des devises. La fermeté du dollar canadien à partir du mois d'août jusqu'à la fin de mars, le fléchissement de sa valeur durant la période allant d'avril à juin et son raffermissement dans le dernier mois de la campagne agricole ont influé sur les prix demandés par la Commission pour le blé.

Les prix demandés par la Commision pour le blé numéro 1 du Nord entreposé à Vancouver correspondaient non seulement au taux du change du dollar canadien, mais aux fluctuations des frais d'expédition du blé à partir des ports de la côte du Pacifique jusqu'aux pays outre-mer par rapport aux frais d'expédition à partir des ports maritimes de l'Atlantique et des ports situés sur le Saint-Laurent. Le prix mensuel moyen pour le blé numéro 1 du Nord entreposé à Vancouver a fléchi de $1.74⅛ le boisseau en août 1959 à $1.69⅞ le boisseau en mars 1960. Durant les quatre derniers mois de la campagne agricole, le prix mensuel moyen demandé par la Commission pour le blé numéro 1 du Nord entreposé à Vancouver a varié de $1.71½ à $1.75 le boisseau.

En ce qui concerne les prix demandés pour le blé entreposé à Churchill, les prix mensuels moyens ont baissé légèrement durant la saison de navigation de 1959, se sont raffermis durant la période de novembre à février, ont diminué en mars pour monter de nouveau au cours de la dernière partie de la campagne agricole.

Durant 1959-1960, on a effectué des redressements dans les écarts de prix pour le blé du Nord nº 2, nº 3, nº 4, pour le blé nº 5, nº 6 et pour le blé de provende. Le redressement des écarts de catégorie entre les blés du Nord nº 2 et nº 3 traduisait le désir de la Commision d'augmenter les ventes du blé du Nord nº 2, étant donné que les stocks comprenaient surtout du blé de cette dernière catégorie, en particulier durant la dernière partie de la campagne agricole. En mai 1960, le rabais que la Commission accordait à l'égard du blé du Nord nº 2 a été porté de 3 à 5c. le boisseau. Les écarts de prix de vente pour le blé du Nord nº 3 ont été moindres durant la campagne agricole par rapport aux écarts de prix de vente du blé du Nord nº 2. Les faibles écarts de prix de vente pour le blé du Nord nº 4, pour le blé nº 5 et nº 6, correspondaient aux quantités décroissantes de blé de ces catégories que la Commission était à même d'offrir.

Le tableau suivant indique les écarts de prix établis en ce qui concerne le blé du Nord nº 1 pour les principales catégories de blé le 1er août 1959, le 1er février 1960 et le 31 juillet 1960 (blé entreposé à Fort-William/Port-Arthur):

	Blé du Nord nº 2	Blé du Nord nº 3	Blé du Nord nº 4	Blé nº 5	Blé nº 6
	(cents le boisseau)				
1er août 1959	−3	−13	−23	−26	−27
1er février 1960	−3	−10	−15	−18	−20
31 juillet 1960	−5	− 9	−14	−19	−21

Le PRÉSIDENT: Avez-vous des questions à poser, messieurs?

M. KORCHINSKI: En ce qui concerne le prix demandé à Churchill par rapport au prix demandé à Fort-William, y a-t-il une différence de ligne de conduite ou de prix à cause du taux du change?

M. MCNAMARA: Non.

M. KORCHINSKI: Je constate que durant la saison de navigation de 1959, le prix moyen s'est raffermi de novembre à février et a fléchi en mars. Comment pouvez-vous expliquer cela?

M. MCNAMARA: C'est à cause de la fluctuation du dollar.

M. SOUTHAM: Puis-je revenir aux commentaires d'ordre général relativement à la vente du blé? Je lis à la page huit que les États-Unis ont exporté, en 1959-1960, 373 millions de boisseaux de blé au titre des secours. M. McNamara pourrait-il fournir des commentaires sur les répercussions que ces expéditions de blé ont eues sur l'ensemble des exportations?

M. MCNAMARA: Ces expéditions constituaient une partie importante de leurs exportations. Nous avons indiqué plus loin, je crois, que dans le domaine commercial les États-Unis n'ont vendu que 134 millions de boisseaux. Ils ont vendu ce blé en concurrence avec nous sur le marché commercial, tandis que

les 373 millions de boisseaux constituent ce que j'appellerais, à défaut d'expression plus juste, des dons de blé.

M. SOUTHAM: S'ils n'avaient pas envahi les marchés, il n'y aurait pas eu cette différence?

M. MCNAMARA: Non. En toute justice pour les Américains, je dois dire que nous collaborons très étroitement avec eux. Nous différons d'opinion sur certains points, mais d'une façon générale ils tentent d'écouler leur excédent par la voie non commerciale. Cette année, le gros de leurs exportations ira dans des domaines de ce genre.

M. HORNER (*Acadia*): Il s'agit des 373 millions de boisseaux, par rapport aux 8.6 millions que le Canada a donnés sous forme de cadeau direct, en un certain sens?

M. MCNAMARA: C'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): Les Américains ne reçoivent-ils pas quelque chose en retour de ces 373 millions de boisseaux?

M. MCNAMARA: Oui, en ce qui concerne certains de leurs programmes; ils obtiennent de la monnaie du pays, mais cette monnaie doit être utilisée pour divers projets dans le pays où le blé est expédié.

M. HORNER (*Acadia*): Pour des projets de défense ou autres du même genre?

M. MCNAMARA: En effet.

M. HORNER (*Acadia*): Par conséquent, on ne saurait établir de véritable parallèle entre les deux méthodes?

M. MCNAMARA: Non. Sous le régime du Plan de Colombo, le montant de 8 millions de dollars est plus ou moins libre. Cependant, je crois que le Canada dispose de fonds en contrepartie, en vertu du plan de Colombo, à l'intention de divers programmes. Mais cela ressemble très peu aux propositions américaines, qui consistent en dons purs et simples. Cela tombe, en grande partie, sous la rubrique nº 4, où l'on reçoit les devises régionales.

M. HORNER (*Acadia*): Je me suis posé la question, car on a calculé que chaque Canadien ne donne qu'un demi-boisseau environ, tandis que chaque Américain donnerait deux boisseaux. Les Américains sont-ils plus généreux que nous le sommes? Convient-il de faire cette comparaison? Peut-être les Américains reçoivent-ils plus en retour.

M. MCNAMARA: Je ne pense pas que la générosité soit en cause. Nous avons nos différents programmes d'aide et de ventes commerciales. Nous bénéficions, à cette fin, de services de crédit du gouvernement, ce qui nous permet de réduire rapidement nos excédents. En réalité, la présente récolte m'inquiète fort, car nous manquerons peut-être de certaines catégories de denrées l'an prochain. Mais, ainsi que je l'ai signalé plus tôt, les Américains ne font aucun progrès dans ce domaine: le report agricole qu'ils enregisteront à la fin de la campagne sera le plus considérable jusqu'ici. Je ne pense pas qu'ils soient plus généreux que nous. Ils s'attaquent tout bonnement au problème d'une façon différente, et ils n'ont pas encore réussi, autant que les Canadiens, à réduire leurs excédents.

M. HORNER (*Acadia*): Je me suis tout bonnement posé la question.

Le PRÉSIDENT: S'il n'y a pas d'autre question, nous allons passer au blé dur.

M. EARL:

LE BLÉ DUR

Le tableau suivant donne les moyennes mensuelles des prix demandés par la Commission pour le blé ambre dur C.W. nº 1, en magasin à Fort-William et Port-Arthur:

Blé ambre dur C.W. nº 1
Moyenne mensuelle des prix demandés
Fort-William et Port-Arthur

	Maximum	Minimum	Moyenne
	(en cents le boisseau)		
Août 1959	182¼	180⅝	181⅜
Septembre	181½	175	180¼
Octobre	175⅜	174¾	175⅛
Novembre	176⅝	174⅞	175⅝
Décembre	178	175⅝	176⅞
Janvier 1960	178⅜	177¼	178
Février	177⅞	177½	177¾
Mars	177½	175⅜	176½
Avril	178⅝	176½	177⅞
Mai	180⅞	178⅜	179¾
Juin	180¼	179	179½
Juillet	179⅝	176⅞	178⅝

Les prix demandés pour les classes de blé ambre dur ont fléchi au cours de 1959-1960. Vers la fin de septembre, les prix demandés par la Commission pour le blé ambre dur C.W. nº 1 et nº 2 avaient diminué de 5c. le boisseau, tandis que les prix du blé ambre dur C.W. nº 3 et du blé extra ambre dur C.W. nº 4 avaient diminué de 3c. le boisseau. Les prix demandés par la Commission pour les diverses classes de blé dur ont augmenté légèrement durant le reste de la campagne agricole. L'établissement des prix des classes de blé dur qu'a effectué la Commission a eu pour effet de rétrécir l'écart qui existait entre les catégories supérieures de blé dur et la catégorie nº 3 de blé ambre dur C.W. et la catégorie nº 4 de blé extra ambre dur C.W.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser à ce sujet?

Si on n'en a pas, passons maintenant à la rubrique «blé gourd et humide».

M. EARL:

BLÉ GOURD ET HUMIDE

A la suite de la récolte défavorable de 1959, la Commission a reçu des cultivateurs, au total, 79.1 millions de boisseaux de blé, d'avoine et d'orge gourds et humides. De ce nombre, 49.5 millions de boisseaux de céréales étaient gourdes et 29.6 millions de boisseaux, humides.

Pendant les mois d'hiver et presque toute la campagne agricole, on a entrepris un programme intensif de séchage aux ports du littoral du Pacifique, ainsi qu'aux élévateurs-terminus de la tête des Lacs et des lignes intérieures. A la fin de la campagne agricole, on avait réussi l'essorage artificiel de 51.9 millions de boisseaux. Sur ce nombre, 21.3 millions de boisseaux avaient été essorés le long du littoral du Pacifique, 27.4 millions de boisseaux à la tête des Lacs, et 3.2 millions de boisseaux, dans les terminus des lignes intérieures.

Au début de novembre, il a fallu commencer à transporter des quantités considérables de blé très humide vers les ports du Pacifique.

Ce mouvement, et les programmes intensifs d'essorage qui se poursuivaient dans les élévateurs-terminus du Pacifique, ont retardé le chargement des océaniques, ce qui a occasionné des frais élevés de surestarie entre les mois de janvier et de mars. En dépit de cette diffculté, les exportations émanant des ports du littoral du Pacifique se sont maintenues à un niveau élevé pendant cette période.

Le mois de janvier a été le mois le plus difficile, mais les exportations autorisées représentaient 14 millions de boisseaux comparativement à 17 millions de boisseaux en janvier 1959. En février, on a chargé 16 millions de boisseaux, tandis qu'on en avait chargé 17 millions l'année précédente. Les chargements ont atteint 16 millions de boisseaux en mars, au regard de 15 millons de boisseaux l'année précédente.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser à ce sujet?

M. HORNER (*Acadia*): Qu'entendez-vous par des frais élevés de surestarie?

M. MCNAMARA: Nous avons justement un chiffre à cet égard. Je crois qu'il s'agit de près d'un demi-million de dollars.

M. HORNER (*Acadia*): Ces suresteries intéressent-elles les navires ou les fourgons?

M. MCNAMARA: Elles intéressent les navires qui attendaient d'être chargés.

M. HORNER (*Acadia*): Les navires font-ils la queue pour entrer dans les bassins? Pourquoi impose-t-on surtout des frais à l'égard des navires?

M. MCNAMARA: Lorsqu'on frète un navire, il faut le charger au cours d'un nombre de jours déterminé. Sinon, on subit des frais de surestarie, calculés en fonction du délai. Les bateaux que nous avions frétés sont arrivés à quai, prêts à recevoir le chargement, mais nous n'étions pas en mesure de l'entreprendre. Nous avons donc été responsables des surestaries jusqu'au moment où nous avons pu procéder au chargement. Les frais de surestarie varient, bien entendu, suivant les dimensions du navire: ils peuvent varier entre $1,000 et $1,500 par jour.

M. HORNER (*Acadia*): La Commission du blé a dû acquitter les frais de surestarie parce qu'elle n'était pas en mesure de charger les bateaux, n'est-ce pas?

M. MCNAMARA: C'est exact. Nous obtiendrons le chiffre pertinent à votre intention.

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez dit qu'il s'agissait de près d'un demi-million de dollars?

M. MCNAMARA: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): C'est très approximatif.

M. MCNAMARA: Il s'agit de $431,853.

M. KORCHINSKI: Qui détermine le montant des frais de surestarie pour chaque bateau?

M. MCNAMARA: Le propriétaire d'un navire et l'exportateur qui le nolise. Le navire est frété par l'acheteur, si nous écoulons les céréales f. à b., mais pour notre exportateur, si nous adoptons la formule C.A.F.

M. HORNER (*Acadia*): Ces surestaries ont surtout été atrribuables à l'essorage.

M. MCNAMARA: Oui. Nous ne pouvions pas améliorer la qualité des céréales de façon à répondre aux exigences des livraisons.

Le PRÉSIDENT: Nous abordons ensuite la rubrique intéressant la Voie maritime du Saint-Laurent.

M. EARL:

LA VOIE MARITIME DU SAINT-LAURENT

Le rapport annuel de la Commission canadienne du blé pour l'année agricole 1958-1959 exposait comment la Commission entendait se servir de la Voie maritime du Saint-Laurent et les lignes de conduite mises en vigueur en prévision de l'ouverture de la voie, au printemps de 1959.

La Commission a augmenté ses prix de vente, à la tête des Lacs, du montant des économies qui, estimait-elle, résulteraient du transport du blé uniquement par voie navigable vers les ports du Saint-Laurent, comparativement au prix différentiel fixé qui avait été en vigueur avant la fin de la navigation en 1958. Pendant toute la campagne agricole de 1959-1960, la Commission a réussi à conserver aux cultivateurs de l'Ouest l'économie qu'elle avait prévue avant l'ouverture de la Voie maritime.

Le rapport annuel de la Commission pour 1958-1959 signalait que les épargnes nettes des frais de transport dépendraient, en partie, de la quantité de céréales qui serait transportée uniquement par voie des eaux le long de la Voie maritime et de la quantité de céréales qui serait transportée vers les ports de la baie Géorgienne et chargée ensuite à bord de trains vers les ports du Saint-Laurent ou de l'Atlantique.

Le tableau suivant indique, pour la période allant du 1er août 1959 au 31 juillet 1960, le mode de transport du blé, destiné à l'exportation, provenant de Fort-William et de Port-Arthur et acheminé vers les ports du Saint-Laurent:

Directement par voie des eaux	Directement par voie des eaux en passant par les élévateurs de transbordement	Lacs et voies ferrées
	(en millions de boisseaux)	
28.3	30.8	15.7

Le mouvement des céréales destinées à l'exportation et acheminées par les ports de l'Atlantique s'est effectué ainsi qu'il suit:

Directement par voie des eaux	Lacs et chemins de fer
(en millions de boisseaux)	
1.4	16.1

Au cours de la campagne agricole 1959-1960, 79 p. 100 des quantités de blé destiné à l'exportation et acheminé de la tête des Lacs vers les ports du Saint-Laurent ont été transportées uniquement par voie des eaux, soit directement aux ports du Saint-Laurent, soit par les élévateurs de transbordement. Le reste, soit 21 p. 100 de la quantité totale, a été transporté par lacs et par chemins de fer.

Les céréales acheminées de la tête des Lacs aux ports des provinces Maritimes sur l'Atlantique ont surtout été transportées par lac et par rail en raison de l'espace d'entreposage restreint dont on dispose aux ports de l'Atlantique et de la fermeture de la Voie maritime avant le mouvement d'hiver des ports de l'Atlantique.

Il est à noter que les données statistiques précitées ne s'appliquent qu'au blé d'exportation acheminé de la tête des Lacs entre le 1er

août 1959 et le 31 juillet 1960, et qu'elles ne s'appliquent pas aux livraisons de la tête des Lacs avant le 1er août 1959, qui ont atteint leur point de destination, à l'Est, au cours de la campagne agricole.

Au cours de l'année agricole, on a autorisé, à Fort-William et Port-Arthur, l'exportation de 7.3 millions de boisseaux de blé devant être expédiés directement outre-mer.

M. RAPP: Certains chiffres intéressant l'exportation du blé et de la farine de blé sont très intéressants. Ainsi, la France a bel et bien augmenté ses achats canadiens. Elle a acheté davantage de notre pays en 1959-1960. Je croyais que la France était un pays exportateur.

M. MCNAMARA: Cette augmentation visait surtout le blé dur.

M. RAPP: Reste l'Union sud-africaine. Où en sont les ventes cette année?

M. MCNAMARA: Très décevantes. L'Afrique du Sud n'a pas importé de blé canadien.

M. RAPP: Et nous avons perdu presque complètement certains de nos marchés asiatiques. Cela est-il attribuable aux programmes de dons des États-Unis?

M. MCNAMARA: Pensez-vous à l'Inde, par exemple?

M. RAPP: Je pense à l'Asie: à l'Inde, au Pakistan, à l'Indo-chine et à l'Arabie. Je me rapporte à la page 14.

M. MCNAMARA: La plupart des ventes à l'Inde et aux autres pays que vous venez de mentionner s'appliqueraient à des programmes d'assistance spéciale. Il s'agissait soit de ventes canadiennes en vertu du Plan de Colombo, soit de ventes américaines prévues par des programmes américains spéciaux. Commercialement parlant, nous n'avons vendu de quantités considérables de céréales ni à l'Inde ni au Pakistan. En ce qui a trait à l'Asie, j'espère que vous n'oubliez pas l'augmentation importante enregistrée cette année.

M. RAPP: Mais ces programmes de dons purs et simples ont beaucoup entamé nos débouchés commerciaux en Asie.

M. MCNAMARA: On aurait peine à déterminer si l'Inde constitue un débouché commercial et si elle a les ressources financières qu'il lui faudrait pour payer en échange du blé. Je suis d'avis que si les États-Unis et, dans une certaine mesure, le Canada, ne pouvaient fournir du blé à l'Inde dans le cadre de ces programmes spéciaux, cela retarderait gravement l'essor économique de ce pays. On aurait bien du mal à déterminer si l'Inde a la balance des paiements qu'il lui faudrait pour payer les denrées qu'elle importe à l'heure actuelle. On ne peut donc, à proprement parler, soutenir que les Américains ont réduit nos débouchés éventuels dans cette région, car on a peine à déterminer combien de ressources commerciales l'Inde pourrait consacrer à des importations canadiennes de blé.

M. MUIR (*Lisgar*): N'est-il pas vrai aussi que la consommation du blé deviendra plus populaire dans les pays qui reçoivent cette céréale en vertu des différents programmes d'assistance?

M. MCNAMARA: Nous espérons qu'il en sera ainsi. C'est certainement ce qui s'est passsé au Japon. Avant la guerre, les Japonais consommaient presque uniquement du riz: le blé constitue maintenant l'un des importants éléments de leur régime alimentaire. Nous espérons que, grâce au programme d'assistance aux pays de l'Asie et de l'Afrique, nous pourrons augmenter nos débouchés éventuels pour le blé.

M. MUIR (*Lisgar*): Je suppose que ces questions devraient être posées plus tard.

Le PRÉSIDENT: Oui. J'allais justement le faire remarquer.

M. MUIR (*Lisgar*): Depuis l'ouverture de la Voie maritime, vos exportations acheminées outre-mer ont-elles augmenté?

M. MCNAMARA: Vous voulez parler des céréales acheminées de la tête des Lacs?

M. MUIR (*Lisgar*): Oui.

M. MCNAMARA: Oui. Les quantités de céréales exportées pendant la présente année agricole sont sensiblement plus considérables que celles de l'année que nous étudions en ce moment. Dans le cas du mouvement maritime, la quantité atteint presque le double. Cette année, depuis l'ouverture de la saison de la navigation, nous avons expédié directement de Fort-William 5,954,000 boisseaux, comparativement à 8,000,700 boisseaux pendant toute l'année précédente. La quantité globale de ces céréales provenant de Fort-William et destinée à nos débouchés outre-mer accusera une augmentation considérable.

M. SOUTHAM: En outre, la Voie maritime facilite la manutention: elle élimine le transbordement de la marchandise des petits navires aux plus grands navires. Cela diminuera peut-être les frais de surestarie et de manutention.

M. MCNAMARA: Oui. Le parcours entièrement navigable nous avantage. Cependant, l'alinéa précédent signale que le transport par lac et par rail est plus coûteux que le transport entièrement maritime, et que les céréales acheminées vers les ports de l'Atlantique pendant l'hiver doivent être transportées par chemin de fer. Ces frais sont absorbés. Que les chemins de fer aient demandé de relever le tarif-marchandises des lignes qui desservent les ports maritimes, nous en sommes fort inquiets. Ainsi que je l'ai signalé il y a quelque temps à la Commission royale d'enquête sur les transports, cette augmentation tarifaire pourra fort bien faire monter les prix au point d'exclure nos ports maritimes du marché de l'exportation. Si le gouvernement autorise ce relèvement, la Commission devra songer sérieusement à utiliser, en hiver, certains ports des États-Unis et à abandonner nos propres ports maritimes.

M. SOUTHAM: A mon avis, il convient d'insister beaucoup là-dessus, car le cultivateur en retirera des recettes nettes plus élevées. Tout bien considéré, c'est ce que le cultivateur cherche à obtenir, du moins à la longue.

M. EARL:

L'ACCORD INTERNATIONAL SUR LE BLÉ

La campagne agricole de 1959-1960 a coïncidé avec la première année de l'accord international sur le blé qui est entré en vigueur le 1er août 1959. Au moment de la rédaction du présent rapport, 43 pays adhéraient à l'accord, soit 34 pays importateurs et 9 pays exportateurs. Les territoires du Royaume-Uni, des Pays-Bas et du Portugal, soit 47 en tout, ont aussi adhéré à l'accord. Le tableau suivant donne l'inscription des ventes, au comptant, de blé et de farine effectuée par le Conseil international du blé en 1959-1960:*

Pays exportateurs	Quantitées (en boisseaux)
Argentine	67,177,796
Australie	79,071,465
Canada	233,930,303
France	33,045,303
Italie	9,385,479
Mexique	—
Espagne	516,286
Suède	1,930,052
États-Unis	130,670,458
Total	555,727,142

* Sujet à revision.

On constatera qu'au cours de l'année agricole à l'étude, le Conseil a inscrit des ventes de blé, au comptant, d'une quantité totale de 555.7 millions de boisseaux. Les exportations de blé canadien, écoulé au comptant atteignaient 233.9 millions de boisseaux.

LES VENTES—1959-1960

Au cours de la campagne agricole de 1959-1960, la Commission a effectué les ventes suivantes de blé:

	Total des ventes (boisseaux) (en boisseaux)
Ventes au Canada	78,629,167.8
Exportations aux prix de la classe II	18,101,639.0
Exportations en vertu de l'accord international sur le blé	253,204,593.1
Pertes de poids pendant le transport et l'essorage	1,941,891.6
Total	351,877,291.5

Ainsi que l'indique ce tableau, la Commission a vendu, au total, 351,877,291.5 boisseaux, dont 224,578,162.9 boisseaux pour le compte de la mise en commun de 1958-1959 et 127,299,128.6 boisseaux pour celui de la mise en commun de 1959-1960.

M. MUIR (*Lisgar*): Quand a-t-on fermé le compte pour la mise en commun de 1958-1959?

M. EARL: Le 20 mai 1960.

LES EXPORTATIONS

Le tableau suivant donne les quantités de blé (farine comprise) exportées chaque mois au cours de la campagne agricole de 1959-1960:*

Août 1959	24.4	149.8
Septembre	25.6	
Octobre	26.2	
Novembre	32.8	
Décembre	24.3	
Janvier 1960	16.5	149.8
Février	20.1	
Mars	20.6	
Avril	19.7	
Mai	25.1	
Juin	24.4	
Juillet	17.6	127.5
Total		277.3

*SOURCE: *La Commission des grains du Canada. Sont comprises les exportations de blé d'hiver de l'Ontario. Sont comprises aussi les exportations de blé de semence en sac.*

Les exportations de blé, farine comprise, ont atteint 277.3 millions de boisseaux contre 294.3 millions au cours de la campagne agricole précédente. Les expéditions à l'exportation se sont maintenues à un niveau relativement élevé pendant le premier semestre de la campagne agricole, soit 149.8 millions de boisseaux. Pour ce qui est du second semestre de la campagne agricole, elles sont restées à un niveau élevé pendant les mois de février, de mars et d'avril, mais les exportations ont fléchi en mai, en juin et en juillet comparativement à l'année précédente. Les exportations du dernier semestre de l'année 1959-1960 atteignaient 127.5 millions de boisseaux.

EXPORTATIONS DE BLÉ ET DE FARINE DE BLÉ*

Campagnes agricoles de 1959–1960 et de 1958–1959
Par zones continentales et par pays

	Campagne agricole 1959–1960			Campagne agricole de 1958–1959
	Blé	Farine (équivalent de blé)	Total	Total
	(en boisseaux)			
EUROPE:				
Royaume-Uni	79,950,544	13,627,732	93,578,276	100,887,406
Allemagne	24,873,995	644	24,874,639	34,983,696
Belgique	10,710,329	160,296	10,870,625	10,886,677
Pays-Bas	7,831,219	2,772	7,833,991	7,858,997
Suisse	7,801,111	—	7,801,111	6,276,779
France	5,469,849	—	5,469,849	1,352,435
Pologne	4,871,813	—	4,871,813	5,408,331
Norvège	3,714,330	—	3,714,330	3,574,728
Autriche	3,457,149	—	3,457,149	2,974,833
Italie	2,153,274	—	2,153,274	1,104,058
Irlande	1,304,988	—	1,304,988	4,120,833
Malte	1,290,800	—	1,290,800	900,146
Finlande	1,282,638	—	1,282,638	173,612
Grèce	385,827	6,383	392,210	4,719
Danemark	136,081	4,766	140,847	435,346
Portugal	—	58,013	58,013	56,654
Suède	3,9200	759	39,959	31,891
Gibraltar	—	33,746	33,746	44,565
Islande	—	11,118	11,118	14,819
URSS	—	—	—	7,308,187
TOTAL	155,273,147	13,906,229	169,179,376	188,398,712
AFRIQUE:				
Union sud-africaine	6,722,464	—	6,722,464	7,631,138
Algérie	2,254,690	—	2,254,690	—
Ghana	—	1,736,286	1,736,286	1,385,253
Congo belge	—	579,761	579,761	637,482
Nigéria	—	529,902	529,902	203,244
Sierra Leone	—	320,167	320,167	292,535
Afrique orientale portugaise	260,586	3,199	263,785	239,305
Afrique occidentale portugaise	—	117,693	117,693	85,340
Rhodésie et Nyasaland	29,867	28,943	58,810	152,364
Libéria	—	24,178	24,178	19,177
Gambie	—	16,367	16,367	16,118
Açores et Madère	—	14,651	14,651	30,337
Égypte	—	2,376	2,376	148,069
Autres pays	—	4,003	4,033	4,400
TOTAL	9,267,607	3,377,526	12,645,133	10,844,762
ASIE ET OCÉANIE:				
Japon	45,669,912	1,153,512	46,823,424	42,127,102
Philippines	1,475,242	4,746,622	6,221,864	4,201,326
Inde	4,772,569	—	4,772,569	11,383,006
Iraq	2,468,162	—	2,468,162	—
Pakistan	2,157,173	18,418	2,175,591	3,824,584
Israël	1,540,000	68,561	1,608,561	1,560,534
Hong-Kong	251,626	701,323	952,949	741,292
Liban	386,690	411,235	797,925	934,099
Ceylan	—	641,456	641,456	2,239,926
Malaisie et Singapour	—	578,535	578,535	459,057
Okinawa	527,520	—	527,520	478,426
Chypre	375,743	—	375,743	—
Thaïlande	—	361,852	361,852	335,892
Indonésie	—	316,305	316,305	—
Birmanie	228,470	—	228,470	40,070
Asie portugaise	—	221,753	221,753	221,092
Indochine	—	152,706	152,706	—
Kuweit	—	23,377	23,377	—
Arabie	—	19,162	19,162	54,804
Fidji	—	13,731	13,731	16,882
Aden	—	10,327	10,327	—
Guam	—	9,775	9,775	1,208
Chine	—	—	—	463,867
Autres pays	—	8,982	8,982	50,486
TOTAL	59,853,107	9,457,632	69,310,739	69,133,653

	Campagne agricole 1959–1960			Campagne agricole 1958–1959
	Blé	Farine (équivalent de blé)	Total	Total
	(en boisseaux)			
AMÉRIQUE DU SUD:				
Venezuela	3,519,089	6,831	3,525,920	3,549,226
Pérou	2,267,067	5,405	2,272,472	1,966,415
Équateur	1,364,168	—	1,364,168	1,123,042
Colombie	793,508	3,684	797,192	266,524
Chili	—	521,504	521,504	34,730
Guyane britannique	—	320,183	320,183	198,470
Surinam	—	76,873	76,873	95,393
Brésil	—	1,380	1,380	—
Bolivie	—	230	230	—
TOTAL	7,943,832	936,090	8,879,922	7,233,800
AMÉRIQUE CENTRALE ET ZONE DES ANTILLES:				
La Trinité et Tobago	—	1,889,970	1,889,970	1,628,415
Jamaïque	—	1,698,456	1,698,456	1,647,623
Îles du Vent et Îles sous-le-vent	—	1,075,774	1,075,774	1,035,389
Costa-Rica	—	736,655	736,655	527,568
République dominicaine	194,767	244,775	439,542	669,350
El Salvador	69,807	345,216	415,023	411,869
Nicaragua	—	344,386	344,386	315,242
Panama	—	311,075	311,075	302,416
Bahamas	—	273,879	273,879	262,734
Barbades	—	246,438	246,438	313,996
Cuba	2,000	168,972	170,972	379,210
Antilles hollandaises	—	115,812	115,812	158,029
Bermudes	—	112,509	112,509	112,422
Guatemala	20,000	86,209	106,209	342,178
Honduras	5,000	64,639	69,639	87,580
St-Pierre et Miquelon	—	16,553	16,553	—
Honduras britannique	—	13,091	13,091	19,743
Antilles françaises	—	7,245	7,245	—
Haïti	—	1,656	1,656	48,047
Autres pays	—	—	—	8,579
TOTAL	291,574	7,753,310	8,044,884	8,270,390
AMÉRIQUE DU NORD:				
États-Unis				
Moulu en douane	229,000	—	229,000	1,408,216
Employé aux États-Unis	1,858,750	—	1,858,750	1,953,931
Farine	—	1,539,167	1,539,167	1,649,509
Autres pays	—	—	—	20,684
TOTAL	2,087,750	1,539,167	3,626,917	5,032,340
Pertes en mer	—	—	—	366,200
Blé de semence en sac	5,568,364	—	5,568,364	5,032,340
GRAND TOTAL	240,285,381	36,969,954	277,255,335	294,312,197

* SOURCE: *Commission des grains du Canada. Sont comprises les exportations de blé d'hiver de l'Ontario.*

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser?

M. MUIR (*Lisgar*): Comment ces exportations se comparent-elles à celles de la présente campagne agricole?

M. MCNAMARA: Nous avons une avance considérable, puisque nous dépassons déjà 300 millions de boisseaux. J'hésite à donner un chiffre définitif, car il y aura beaucoup de livraisons maritimes au cours des cinq prochaines semaines. L'autre jour, un de mes collègues, M. McConnell, a estimé que nos

exportations atteindraient 340 millions de boisseaux. Je crois qu'elles excéderont même ce chiffre.

M. SOUTHAM: Et que devons-nous escompter en ce qui a trait aux exportations de blé dur en Italie cette année?

M. MCNAMARA: C'est difficile à prévoir. Depuis le début de la présente campagne agricole, le blé dur fait l'objet d'une demande particulièrement forte, et je suis d'avis que cela se continuera pendant au moins une partie de l'année prochaine. On ne trouve presque pas de stocks de blé dur dans le monde à l'heure actuelle. Les pays importateurs soumettent des offres pour le blé dur et cherchent à obtenir d'autres classes de blé pour le remplacer. J'espère que cette céréale continuera à être recherchée pendant la prochaine campagne agricole. Les emblavures de blé dur me déçoivent quelque peu. A un certain moment, on a prédit une augmentation de 70 p. 100. Cependant, en raison de la sécheresse, je ne pense pas que la récolte de blé dur soit aussi considérable. Vu l'état actuel de la récolte du blé dur, je ne crois pas que nous ayons la moindre difficulté à écouler tout ce que nous produirons.

M. SOUTHAM: J'ai tout bonnement posé la question parce que les cultivateurs ont vu avec satisfaction le marché prendre de l'ampleur et ils se demandaient quelles étaient les perspectives d'avenir.

M. MCNAMARA: En temps normal, nous exportons environ 17 millions de boisseaux de blé dur par année. L'an dernier, nous avons exporté 22 millions de boisseaux, et cette année, nos exportations excéderont 40 millions de boisseaux. J'aurais aimé que l'on produise encore plus de blé dur cette année, mettons 25 ou 30 millions de boisseaux. Vu l'état de la nouvelle récolte, je ne pense pas que nous ayons la moindre difficulté à écouler toute notre production.

Je répugne à émettre des prévisions pour ce qui est de notre ligne de conduite relative aux contingents. Cependant, dans la conjoncture actuelle, j'ai l'impression que nous relèverons le contingent intéressant le blé dur et que nous enlèverons sans doute le blé dur des fermes le plus tôt possible afin de pouvoir profiter, tant qu'elle continuera, de la demande dont cette céréale fait l'objet.

M. SOUTHAM: Cela a-t-il accru les ventes de blé de qualité supérieure sur les marchés internationaux, et le fait qu'on prévoit une production moins considérable cette année a-t-il eu un effet fortifiant sur l'ensemble du marché?

M. MCNAMARA: Nous avons, jusqu'à un certain point, raffermi nos prix. Cependant, bien que la position du Canada se soit bien améliorée, l'ensemble des stocks de blé dont on dispose dans le monde demeure le plus élevé qu'on ait jamais enregistré. A la fin de la campagne agricole, les stocks de blé seront plus considérables que jamais auparavant et, par conséquent, on aura peine à imposer un prix plus élevé aux acheteurs.

M. MUIR (*Lisgar*): A-t-on jamais essayé d'exporter une préparation de farine de pain, une préparation instantanée par exemple?

M. MCNAMARA: Voulez-vous parler d'une préparation comme celle qu'Ellison fait à Lethbridge?

M. MUIR (*Lisgar*): Je veux parler d'une préparation à laquelle on n'a qu'à ajouter du lait ou de l'eau pour faire une miche de pain.

M. MCNAMARA: On fait diverses préparations de gâteaux, mais on ne fait pas de préparation de pain avec la farine de blé, et cela s'explique pour diverses raisons. Je crois qu'il en coûterait plus cher si l'on conditionnait la farine au Canada avant de l'expédier à l'étranger. Cependant, les minoteries et les boulangeries des pays importateurs ne peuvent employer beaucoup de ces produits. Les règlements régissant l'emploi du blé de leur propre pays les en empêchent. Ainsi, en Belgique, les meuniers doivent utiliser dans leurs moules 70 p. 100 de blé belge. En conséquence, ils peuvent difficilement importer des

préparations instantanées ou de la farine canadienne, à moins de mélanger ces produits avec leur propre farine.

M. MUIR (*Lisgar*): Je pense aux gens qui ne font que commencer à manger du pain. Disposez-vous de services, outre-mer, pour essayer de répandre la consommation du pain?

M. MCNAMARA: Si. Nous bénéficions, bien entendu, des services des commerçants canadiens de blé qui se font nos agents. Ces gens pénètrent dans tous les importants débouchés du monde et stimulent la vente de nos produits. Nos meuneries sont représentées, et nous avons des vendeurs de farine à l'étranger. Les délégués commerciaux du ministère du Commerce nous représentent dans tous les débouchés importants et ils travaillent en étroite collaboration avec nous pour favoriser la vente du blé et de la farine du Canada. En outre, nous avons favorisé l'an dernier la création d'un service technique qui fonctionne au sein de la Commission et qui collabore avec la Commission des grains du Canada par l'intermédiaire des ministères de l'Agriculture et du Commerce. Nous jouissons maintenant des services du céréaliste en chef adjoint, M. Irving, employé à plein temps à mettre sur pied un service technique de ce genre. Nous procédons au recrutement du personnel, qui se composera de techniciens formés. Ceux-ci visiteront les marchés, exposeront les qualités du blé canadien et tâcheront d'apprendre aux meuniers et aux autres intéressés comment conditionner et mélanger le blé pour obtenir les meilleurs résultats possibles.

M. MUIR (*Lisgar*): Voilà justement à quoi je voulais en venir. Comment les nouveaux débouchés sont-ils organisés pour recevoir notre blé? Devons-nous l'ensacher?

M. MCNAMARA: Cela dépend. La plupart de ces pays sont en mesure de manutentionner les céréales en vrac. Certains exigent encore qu'on les ensache. La plupart de nos exportations à la Chine et au Japon sont expédiées en vrac.

M. MUIR (*Lisgar*): Le gouvernement aurait-il profit à concourir à l'aménagement d'élévateurs au Ghana, mettons, ou dans certains autres pays de moindre importance?

M. MCNAMARA: Non, pas si l'on songe à acheminer vers ce pays du blé canadien encore invendu. Mettre entre les mains de l'acheteur des céréales dont on n'a pas encore fixé le prix de vente, c'est là une bien piètre façon de faire affaires. L'acheteur imposera son prix et nous serons à sa merci. Je ne préconise pas que nous procédions ainsi. Je suis d'avis que le blé invendu devrait rester au Canada: nous sommes libres de le transporter ensuite vers tout marché éventuel.

M. MUIR (*Lisgar*): Alors, il en va sans doute de même pour l'Est du Canada. Vous n'avez pas à répondre à cette question.

M. SOUTHAM: Le fait de faire relever la Commission canadienne du blé du ministère de l'Agriculture vous a-t-il aidés à écouler le blé et à solliciter les marchés mondiaux?

M. MCNAMARA: Non. Pour être juste envers le ministère du Commerce, je n'oserais dire que ce changement nous a aidés, mais reste qu'il ne nous a pas causé d'obstacle. L'initiative m'inspirait certaines craintes car j'appréhendais qu'elle nous priverait de la précieuse collaboration des délégués commerciaux dans toutes les régions du monde. Mais ces craintes se sont vite dissipées: le premier ministre a annoncé immédiatement que, nonobstant notre transfert, nous bénéficierions encore de la collaboration active du service des délégués commerciaux. Le ministre du Commerce et ses fonctionnaires collaborent certes avec nous aussi étroitement qu'auparavant, et nous accordent la même assistance qu'avant, de sorte que le changement n'a pas modifié nos possibilités de vente à l'étranger.

M. SOUTHAM: Je suis content d'apprendre cela car je me demandais ce qu'avait produit le changement.

M. KORCHINSKI: En vue d'intensifier les ventes, organisez-vous, par exemple, des démonstrations pratiques de minoteries et de boulangeries?

M. MCNAMARA: On en organise certaines, mais ce programme est plutôt restreint. Comme les meuniers de la plupart des pays importateurs sont assujétis à des règlements quant à la proportion du blé indigène qu'ils doivent utiliser, nous pouvons difficilement leur montrer ce qu'ils pourraient accomplir s'ils employaient encore plus de blé canadien. Ce serait vraiment manquer de convenance à l'égard des meuniers étrangers qui achètent notre blé que de leur faire connaître un nouveau produit réalisable au moyen de l'utilisation d'une plus grande quantité de blé canadien alors que ces meuniers sont assujétis à des règlements nationaux qui les obligent à faire usage d'une plus grande proportion de blé de leur pays. Mais nos exportateurs sont très actifs dans ce domaine: ils collaborent avec les commerçants et leur servent d'agents. Ainsi que je l'ai signalé antérieurement, ils travaillent activement dans tous les marchés du monde par l'intermédiaire de leurs agents et ne cessent d'expliquer et d'exposer les qualités du blé canadien à ces acheteurs éventuels. En outre, si l'on compare nos ventes à celles des Américains sur les divers débouchés commerciaux du monde, on constate qu'elles sont supérieures à ces dernières dans la mesure de 2 à 1. Cela fait voir, je pense, l'effort que nous déployons, et l'assistance que nous accordent les marchands canadiens de céréales et nos délégués commerciaux à l'étranger.

M. KORCHINSKI: Il s'agit de vendre et de faire connaître aux acheteurs la valeur de notre produit.

M. MCNAMARA: C'est exact.

Le PRÉSIDENT: Nous en sommes maintenant à la page 15, soit au bas de la page.

M. EARL:

> Nous avons exporté vers l'Europe 169.2 millions de boisseaux de blé et de farine comparativement à 188.4 millions de boisseaux au cours de la campagne agricole précédente. Cette réduction est attribuable aux récoltes de blé exceptionnellement abondantes qu'on a obtenues en Europe occidentale en 1959, récoltes qui ont fait diminuer les besoins d'importation de cette région, comme ce fut notamment le cas du Royaume-Uni et dans la république fédérale de l'Allemagne. En outre, l'URSS n'a pas acheté de blé canadien pendant l'année agricole 1959-1960. Bien qu'elle ait beaucoup exporté en 1959-1960, la France a augmenté ses importations de blé canadien.
>
> Les exportations vers les pays africains ont augmenté de près de deux millions de boisseaux. Cet accroissement est surtout attribuable aux achats algériens qui ont augmenté. On a exporté 6.7 millions de boisseaux à l'Union sud-africaine, au regard de 7.6 millions de boisseaux pendant l'année agricole précédente. Les exportations aux pays importateurs moins importants de l'Afrique se sont bien maintenues.
>
> Le Japon a été le principal marché de l'Asie pour le blé canadien. Les importations japonaises de blé canadien ont atteint 46.8 millions de boisseaux, ce qui constitue un sommet et qui se compare à 42.1 millions de boisseaux pour la campagne agricole précédente. Les exportations acheminées vers l'Inde, le Pakistan et le Ceylan ont été moins considérables car on a réduit les expéditions prévues par les programmes d'assistance du gouvernement. Les exportations dirigées vers les îles Philippines ont augmenté considérablement, et l'Iraq a acheté deux millions et demi de boisseaux pendant l'année agricole. Les programmes

d'assistance du gouvernement comportaient des expéditions de moindre envergure en Indonésie, en Birmanie et en Indochine. Il y a eu légère augmentation des exportations envoyées en Israël.

Nous avons exporté 8.9 millions de boisseaux aux pays de l'Amérique du Sud, comparativement à 7.2 millions de boisseaux pendant la campagne agricole précédente. Cette augmentation est surtout imputable aux exportations acheminées vers le Pérou, la Colombie, l'Équateur et la Guyane britannique. Le Chili a reçu du blé canadien dans le cadre d'un programme d'assistance mis sur pied à la suite des séismes qui ont ébranlé ce pays.

On a surtout exporté de la farine de blé en Amérique centrale et dans la zone des Antilles. Dans l'ensemble, le commerce avec cette région s'est bien maintenu pendant l'année agricole.

Les exportations de blé à broyer en douane acheminées vers les États-Unies ont diminué, mais les exportations de blé et de farine à ce pays aux fins de la consommation nationale n'ont enregistré qu'une légère diminution par rapport au niveau de la campagne agricole précédente.

On a exporté 5.6 millions de boisseaux de blé de semence en sacs comparativement à 5 millions de boisseaux l'année précédente.

Le PRÉSIDENT: Désire-t-on poser des questions?

M. HORNER (*Acadia*): Vous dites que nos exportations européennes sont à la baisse. Cette baisse se continue-t-elle pendant la présente année agricole ou avons-nous repris quelque peu du terrain?

M. MCNAMARA: Oui. Nous avons repris plus de terrain que nous n'en avions perdu sur la plupart de nos importants débouchés.

M. HORNER (*Acadia*): Et en va-t-il de même pour le Japon?

M. MCNAMARA: Nos exportations japonaises progressent encore plus que nos exportations européennes. Nous exporterons bien plus de 50 millions de boisseaux au Japon cette année.

M. SOUTHAM: Voilà une nouvelle réjouissante.

M. MCNAMARA: Oui, nous nous en tirons très bien.

Le PRÉSIDENT: Vers quels pays nos exportations de semence de blé sont-elles surtout dirigées?

M. MCNAMARA: Le blé de semence est certifié et inscrit: il échappe donc à la réglementation de la Commission canadienne du blé. D'une façon générale, nous ne le laissons pas exporter sur nos débouchés commerciaux où il risquerait de faire concurrence avec le blé que nous destinons à la vente. Mais notre blé de semence jouit de quelques débouchés, dont le plus important est l'Arabie Saoudite. Les Arabes y préfèrent leur blé mou qu'ils ne broient pas mais qu'ils mangent sous forme de «chappatis», et ils aiment bien notre blé de semence inscrit parce qu'ils le trouvent propre. Nous permettons donc qu'on exporte le blé de semence dans ce pays afin de ne pas perdre le débouché qu'il représente. Il existe encore un ou deux autres débouchés pour le blé de semence mais c'est l'Arabie Saoudite qui est notre principal marché.

M. RIDDEL: Oui. Nous exportons le blé de semence en Arabie Saoudite, au golfe Persique, au Goa portugais et dans un ou deux petits pays. L'an dernier, nous avons permis qu'on exporte une certaine quantité de blé de semence, en Colombie, en Amérique du Sud, parce que nous disposions d'un excédent et que nous ne pouvions approvisionner autrement ce marché de façon à faire concurrence aux céréales américaines.

M. HORNER (*Acadia*): Lors des séances précédentes, on a signalé que la Russie importe du blé canadien et que ce blé est acheminé vers l'est de la Russie, comme, par exemple, le nord de la Mandchourie et la région environnante.

M. McNAMARA: C'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): Et ai-je raison de supposer que la Russie importe notre blé parce qu'elle a de la difficulté à faire parvenir son propre produit à l'extrémité est du pays?

M. McNAMARA: C'est bien cela. Avant de développer ce point, je tiens à réparer un oubli. Lorsqu'on m'a posé des questions sur la vente du blé de semence, j'aurais dû dire que les États-Unis constituent notre plus vaste débouché pour le blé de semence inscrit, certifié et utilisé comme blé de semence proprement dit. Dans les autres pays que j'ai signalés on consomme le blé de semence.

M. SOUTHAM: Ces dernières années, bon nombre d'Américains traversent la frontière et viennent dans ma propre région en vue de cultiver les graines de semence pour produire de la semence inscrite, et j'allais justement poser une question à ce sujet. Quelle quantité de semence inscrite a-t-on exportée de ma propre région? Si je demande ce renseignement, c'est que l'affaire a fait beaucoup parler les cultivateurs de la région.

M. McNAMARA: Vous voulez savoir quelle quantité de semence inscrite on a exportée?

M. SOUTHAM: Je veux parler de la quantité de semence qu'ont exportée les cultivateurs américains qui viennent dans ma région et qui y louent des terrains. C'est ainsi qu'ils procèdent pour contourner le contingentement auquel les exportations sont assujéties.

M. McNAMARA: Non, ils doivent être en possession d'un permis. Nous n'autorisons personne à exporter le blé de semence à moins qu'on ne soit muni d'un permis qu'émet la Commission canadienne du blé.

M. SOUTHAM: Avez-vous des chiffres montrant combien de blé de semence destiné à l'exportation sort de cette région?

M. McNAMARA: Oui, nous pouvons obtenir ce chiffre à votre intention. Nous allons tâcher de l'obtenir. Je reviens maintenant à la question que M. Horner a posée au sujet du blé russe. Les Russes nous ont fait savoir—et je me suis entretenu avec eux tant en Russie qu'au Canada à plusieurs reprises —que, s'ils achètent du blé canadien, c'est surtout en vue d'approvisionner la région de Vladivostok à laquelle vous avez fait allusion. Ils ont signalé, ainsi que nous leur avions d'ailleurs expliqué, qu'ils ont avantage à acheter le blé de Vancouver et à l'acheminer vers cette région par bateau plutôt que de le transporter par voie ferrée à travers tout le Nord de la Russie. Ils reconnaissent le bien-fondé de ce procédé. Il y a quelques années, les Russes ont expédié une certaine quantité de leur blé en Europe, plus précisément en Allemagne de l'Est, si je ne m'abuse. L'an dernier, la Russie a de nouveau reçu 200,000 tonnes; et il s'agissait d'un envoi à la région de Vladivostok. Il ne reste qu'une cargaison à envoyer pour compléter ces livraisons et, au début de l'automne, lorsque j'ai rencontré certains Russes en Europe, ils m'ont appris que ce blé serait de nouveau dirigé vers la région de Vladivostok mais je crois que la Russie pourrait bien, cette année, détourner une partie de cette quantité vers l'Allemagne de l'Est.

Dans les derniers rapports qu'ils nous ont fait parvenir, nos délégués commerciaux nous font savoir que les Russes songent maintenant à fournir 300,000 tonnes de blé, de farine et de seigle à la Chine. Il se peut que la Russie transmette à la Chine une certaine partie des derniers envois canadiens.

M. HORNER (*Acadia*): Je suppose qu'il s'agira plus ou moins d'un cadeau?

M. McNAMARA: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Si la Russie estime qu'il lui coûte moins cher d'expédier du blé canadien vers l'Est plutôt que de le faire transporter de l'intérieur de la Russie, elle pourra peut-être songer à utiliser le même procédé pour vendre au Japon.

M. MCNAMARA: Les Russes ont sondé le marché japonais. Ils ont envoyé au Japon quelques cargaisons de leur blé, mais—et c'est fort heureux pour nous—les meuniers japonais n'ont pas été impressionnés par la qualité du blé russe. Nous espérons que cela se continuera.

M. HORNER (*Acadia*): Reprochait-on au blé russe les éléments étrangers qu'il contenait ou sa qualité proprement dite?

M. MCNAMARA: La qualité du blé laissait à désirer.

M. KORCHINSKI: Tandis que, d'une part, nous approvisionnons de blé canadien la région de Vladivostok, les Russes, d'autre part, vendent leur blé sur des débouchés outre-mer et nous font concurrence.

M. MCNAMARA: Je crois que c'est exact.

M. KORCHINSKI: Par conséquent, nous n'y gagnons sans doute rien?

M. MCNAMARA: Les stocks de blé que les Russes peuvent fournir aux marchés européens, tels la Belgique et la Hollande, leur sont excédentaires et, de toute façon, ils feraient affaires sur ces marchés. Je ne pense pas que nous augmentions le volume des exportations russes dirigées vers la Hollande et la Belgique en vendant du blé à la région de Vladivostok. Quoi qu'il en soit, nos envois sont minimes comparativement à la production totale de la Russie.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous avez dit que nous expédions à l'Arabie Saoudite du blé inscrit qui sert à des fins alimentaires? Combien ce blé de semence se vend-il?

M. MCNAMARA: L'Arabie Saoudite négocie directement avec les commerçants et les cultivateurs de blé. Si nous réglementons ces ventes, c'est que, il y a quelques années, nous avons constaté qu'on offrait du blé de semence inscrit et certifié sur les débouchés commerciaux à des prix inférieurs à nos prix de vente. Les cultivateurs acceptaient un prix inférieur à celui de la Commission afin d'obtenir les privilèges supplémentaires de livraison. Nous commencions à nous livrer concurrence entre nous; le blé de semence était offert à un prix de beaucoup inférieur à nos prix de vente, et c'est pourquoi nous interdisons maintenant l'exportation du blé de semence vers nos débouchés commerciaux.

Il convient de tenir compte d'un autre élément encore. M. Riddel a signalé ce qui s'est passé l'automne dernier lorsque nous avons autorisé l'exportation de blé inscrit excédentaire en Colombie. Mon collègue, M. Robertson, est rentré de ce pays, il y a peu de temps, et je crois qu'il pourra vous en apprendre beaucoup plus à ce sujet. Il faudra, je crois, y regarder de très près avant d'accorder une autorisation analogue. L'acheteur colombien s'est procuré du blé de semence n° 2, qui ne se compare pas à notre blé du Nord n° 2 ou n° 3, et la qualité de cette céréale lui a causé de fortes déceptions. Je suis d'avis que cela peut avoir de sérieuses répercussions sur nos possibilités de vente à l'avenir.

M. ROBERTSON: La qualité du blé de semence était diverse. On a envoyé du blé de semence n° 2, qui peut se comparer au blé du Nord n° 2, mais aussi des sacs de blé du Nord n° 3, ce qui a causé de vives déceptions. Tel meunier a obtenu du bon blé de semence, tel autre, du mauvais. Certains d'entre eux voulaient renvoyer au Canada ce qu'ils avaient reçu car ils comptaient obtenir du meilleur blé. Aussi cela a-t-il causé de la difficulté en Colombie.

M. MUIR (*Lisgar*): Le blé de semence qu'on envoie en Arabie Saoudite est-il ensaché, scellé et étiqueté?

M. MCNAMARA: Oui.

M. MUIR (*Lisgar*): Je fais peut-être erreur, mais j'ai l'impression que, d'après les règlements des États-Unis, le blé de semence exporté à ce pays doit aussi être conditionné?

M. MCNAMARA: Oui. Il s'agit là d'un règlement régissant les importations américaines.

M. KORCHINSKI: Se peut-il que certains pays s'intéressent à une classe ou à une qualité de blé de semence que nous ne produisons pas au Canada? Peut-être y a-t-il quelque petit débouché pour une qualité différente de blé de semence, mieux adaptée à leurs conditions, et peut-être ne produisons-nous pas cette qualité particulière.

M. MCNAMARA: Lorsque le gouvernement du pays importateur nous assure qu'il désire acheter du blé canadien aux fins de l'ensemencement ou du croisement, nous en autorisons l'exportation. Ce n'est que lorsqu'on veut l'utiliser à des fins alimentaires que nous exerçons une réglementation.

M. KORCHINSKI: Je pensais à un marché éventuel pour une qualité de céréales que nous ne produisons pas au Canada à l'heure actuelle.

M. MCNAMARA: Je ne pense pas avoir compétence pour répondre à cette question. Cela relève de l'Association des cultivateurs des grains de semence et de la Division des produits végétaux du ministère de l'Agriculture qui sont chargées de l'organisation de tout notre programme de choix des grains de semence. Je crois comprendre que divers pays procèdent entre eux à de nombreux échanges de catégories de grains de semence. On échange aussi beaucoup de renseignements à ce sujet.

M. KORCHINSKI: Et vous ne savez pas si nous perdons des ventes quelque part pour la simple raison que nous ne pouvons fournir telle ou telle catégorie de céréales?

M. MCNAMARA: Nous en avons perdu cette année parce que nous ne disposions pas suffisamment de blé de qualité inférieure. Dans une certaine mesure, cette demande était concentrée dans les pays où l'on n'insiste pas autant sur la qualité qu'au Royaume-Uni et en Allemagne. Si nous avions eu plus de blé fortement entregelé de la catégorie n° 5, nous aurions pu, je pense, accroître nos exportations cette année. On a proposé que nous essayions de cultiver du blé de cette qualité, mais cela n'est pas la solution à notre problème. Ce que nous avons au Canada et qu'on ne trouve nulle part ailleurs, c'est la qualité, et j'espère que nous allons toujours tâcher de produire des céréales de qualité supérieure. Si nous nous mettons à cultiver des céréales de qualité inférieure, nos produits ne seront pas supérieurs à ceux de n'importe quel autre pays et nous aurons bien du mal à les écouler sur les marchés d'outre-mer.

M. KORCHINSKI: Je pensais surtout au blé de semence.

M. PASCOE: M. McNamara a-t-il des observations à nous faire sur l'affaire de Trail, en Colombie-Britannique? Il s'agit d'un contrat de 10 millions de boisseaux de blé devant servir d'échantillonnage?

M. MCNAMARA: Je ne suis pas trop au courant de cette affaire, mais peut-être s'agit-il de blé américain qui sera expédié à un troisième pays. Le rapport indique que ce blé reviendra au Canada, mais je puis vous assurer que ce n'est pas le cas.

Le PRÉSIDENT: Nous abordons maintenant la rubrique «exportations de blé par ports».

M. EARL:

EXPORTATIONS DE BLÉ PAR PORTS*

Par les ports canadiens de l'Est, on a exporté 108.4 millions de boisseaux de blé (y compris du blé d'hiver de l'Ontario), dont 84 millions de boisseaux ont été expédiés par les ports du Saint-Laurent, et 24.3 millions de boisseaux par les ports de l'Atlantique. Les expéditions faites à partir des ports canadiens du Pacifique ont atteint 95.1 millions de boisseaux, et celles qui ont quitté le port de Churchill se sont montées à 21.7 millions de boisseaux, ce qui constitue un nouveau sommet. On a livré 2.1 millions de boisseaux de blé aux États-Unis. Les exportations directes de blé en direction d'outre-mer qui ont quitté Fort-William et Port-Arthur ont représenté 7.3 millions de boisseaux.

*Source: Commission des grains du Canada.

M. HORNER (*Acadia*): Je suppose que vous surveillez de près l'agrandissement des ports outre-mer? J'ai constaté, ces derniers temps, que la Belgique a agrandi son plus important port, y aménageant d'autres services pour la manutention du blé. Je crois qu'on peut même maintenant y recevoir 3 millions de boisseaux par année environ. Est-ce bien cela?

M. MCNAMARA: Oui. L'une des compagnies de céréales belges a demandé aux autorités portuaires d'Anvers d'agrandir considérablement leurs entrepôts.

M. HORNER (*Acadia*): Peut-on en conclure que la Belgique n'est pas prête à renoncer à l'importation du blé?

M. MCNAMARA: C'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): Comme il s'agit du centre, je tenais à mentionner ce fait.

M. KORCHINSKI: Que prévoyez-vous pour le port de Churchill cette année?

M. MCNAMARA: Nous tâchons de faire sortir de Churchill autant de blé que possible. Nous n'imposons pas de maximum. Pour répondre à votre question de façon plus précise, j'ai l'impression que la quantité de livraisons expédiées de Churchill cette année sera à peu près la même que celle de l'an dernier. Ainsi que je l'ai expliqué, les pays d'Europe occidentale n'achèteront qu'une quantité déterminée de blé pendant cette période. Si nous essayons d'expédier de Churchill de plus grandes quantités de blé vers ces marchés, nous ne ferons que les inonder, ce qui aura sans doute pour résultat de faire baisser les niveaux généraux de prix dans cette région. Vous constaterez, je pense, que nos ventes sont à peu près au même niveau qu'elles étaient vers ce temps-ci l'an dernier. Nous offrons encore du blé à l'exportation vers la fin de la saison des livraisons du port de Churchill et, en définitive, les chiffres de cette année se rapprocheront de très près de ceux de l'an dernier.

Pour ce qui est de l'utilisation des ports, j'ai ici certains renseignements qui seront peut-être de nature à vous intéresser. Ce sont des chiffres qui intéressent les envois faits des divers ports jusqu'ici cette année, comparativement à l'an dernier. Cette année, 133.6 millions de boisseaux de céréales destinés à l'exportation sont partis des ports du littoral du Pacifique comparativement à 120.9 l'an dernier. Ces données englobent toutes les catégories de céréales, à l'exception de la graine de colza, et s'appliquent à la période qui va du 1er août au 14 juin.

Les expéditions qui ont quitté Churchill l'an dernier atteignaient 19.1 au regard de 21.3 l'année précédente.

Nous avons expédié 114.3 millions de boisseaux des ports du Saint-Laurent, tandis que nous en avions expédié 97 vers ce temps-ci l'an dernier.

Pendant l'hiver, nous avons expédié 34 millions de boisseaux des ports maritimes, comparativement à 25.4 l'an dernier.

Nous avons exporté 13.2 millions de boisseaux aux États-Unis au regard de 18.8 l'an dernier.

Les exportations totales de céréales canadiennes expédiées entre le 1er août et le 14 juin cette année se chiffrent par 347.8 millions de boisseaux comparativement à 315.8 l'an dernier. Bien entendu, la comparaison a encore été plus favorable qu'elle ne l'était l'an dernier pour le dernier mois de la campagne agricole. Les expéditions qui partiront de tous les ports, sauf de Churchill, accuseront une augmentation considérable cette année.

M. KORCHINSKI: Même si l'on a amélioré les aménagements à Churchill, vous ne pouvez espérer que des expéditions en provenance de ce port augmenteront considérablement, n'est-ce pas?

M. MCNAMARA: Je ne le pense pas. Ce qui est en jeu, ce n'est pas la quantité que nous pouvons livrer et charger à bord de navires, mais bien la quantité que nous pouvons écouler et que les clients peuvent absorber à ce temps-là de l'année. Les expéditions de Churchill, lorsque ce port est ouvert, nous sont très avantageuses au point de vue des prix que nous obtenons, mais elles n'en retardent pas moins nos expéditions le long du Saint-Laurent. En conséquence, nous avons du mal à faire sortir des quantités considérables de céréales des ports du Saint-Laurent pendant les mois d'août et de septembre justement à cause de cette concurrence que livrent nos expéditions de Churchill.

M. KORCHINSKI: Serait-il avantageux d'avoir un autre terminus quelque part le long du littoral oriental? On a parlé d'aménager un terminus à Terre-Neuve et de transborder le blé de Churchill à ce port.

M. MCNAMARA: Cela n'est pas pratique du tout. Les gens de Baie-Comeau m'ont fait savoir que le projet ne serait pas rentable en raison des frais supplémentaires que cela entraînerait. Les frais supplémentaires de manutention et de transport vers Terre-Neuve se compareraient défavorablement au tarif-marchandises que nous payons maintenant au Royaume-Uni. Les frais de transport de marchandises entre Terre-Neuve et le lieu de destination seraient doublés. Ce parcours nous ferait perdre, à mon avis, tous les avantages que nous obtenons maintenant des ventes résultant des expéditions de Churchill.

M. KORCHINSKI: De sorte que tous les avantages provenant des économies que l'on réalise seraient nullifiés?

M. MCNAMARA: Sur ce parcours en particulier, oui.

M. HORNER (*Acadia*): Et qu'est-ce qui n'allait pas au port de Baie-Comeau où les Américains ont aménagé un élévateur? Pourquoi le port n'est-il pas resté ouvert l'hiver dernier, à votre avis? J'ai entendu dire que l'affaire n'avait pas trop bien marché.

M. MCNAMARA: Bien entendu, c'est une compagnie canadienne, la société *Cargill*, qui a aménagé ce terminus. Il s'agit d'une succursale d'une société américaine. Mais des difficultés ont surgi au cours des travaux de construction et d'autres lorsqu'on a voulu mettre l'élévateur en service. Quand on a aménagé le terminus, on a prétendu que le port serait ouvert pendant tout l'hiver, mais on doute maintenant que cela soit possible à cause des courants. Voilà les renseignements que certains concurrents de la compagnie en cause m'ont transmis.

Il s'agit maintenant de savoir si le port de Baie-Comeau sera navigable pendant tout l'hiver. Certains de nos commerçants sont portés à croire qu'il serait plus facile de maintenir le port de Québec en service à l'année que celui de Baie-Comeau mais les gens du port sont très ingénieux et il sera intéressant de voir s'ils essaient de le maintenir navigable à longueur d'année. Cependant, j'en doute.

M. HORNER (*Acadia*): Lorsqu'on a songé à aménager le terminus, on voulait en faire un port ouvert pendant tout l'hiver.

M. MCNAMARA: C'était l'un des éléments de l'entreprise. Mais ne minimisez pas l'utilité du port de Baie-Comeau pour la simple raison qu'il ne reste pas ouvert pendant tout l'hiver. La société *Cargill* en a retiré des avantages considérables. Elle a pu obtenir la marchandise acheminée à Baie-Comeau au même taux qu'on peut transporter le blé à Montréal par voie maritime. Nous imposons une prime de trois quarts de cent le boisseau sur les expéditions acheminées vers Baie-Comeau et, jusqu'ici, nous avons réussi à obtenir cette prime. Bien entendu, la société mère des États-Unis a retiré de formidables avantages de ce port pour le mouvement des céréales américaines le long du Saint-Laurent par Baie-Comeau.

M. KORCHINSKI: J'ai peine à comprendre cela. Vous m'avez dit que l'aménagement d'un terminus à Terre-Neuve n'offrirait aucun avantage. Et vous nous dites maintenant qu'il y a avantage à transborder les céréales de la tête des Lacs à Baie-Comeau.

M. MCNAMARA: Je croyais avoir fourni l'explication. Baie-Comeau sert de port de transbordement aux céréales américaines parce que les Américains n'ont jamais bénéficié d'une route entièrement maritime pour transporter le maïs, le millet et le soja en provenance de la région du lac Michigan, plus précisément de Chicago. Il s'agit là d'un mode de transport entièrement nouveau qui favorise énormément les Américains. L'aménagement de la Voie maritime nous a avantagés car elle a eu pour résultat la réduction des frais de transport du blé vers Montréal, mais nous avons toujours bénéficié, dans une certaine mesure, d'un parcours maritime, même s'il nous fallait nous servir de ports de transbordement et charger des navires de canal.

M. HORNER (*Acadia*): N'y a-t-il pas un double mouvement de cargaison à Baie-Comeau?

M. MCNAMARA: Oui, les mêmes cargos qui transportent des céréales à Baie-Comeau sont chargés du minerai provenant de Sept-Îles. Après avoir quitté Baie-Comeau, ils se rendent à Sept-Îles et sont chargés de minerai à destination de Cleveland. C'est un endroit tout désigné pour le double mouvement sur les lacs.

Le PRÉSIDENT: Nous en sommes à la rubrique: «Utilisation du compte spécial.»

M. EARL:

> L'article 29A de la Loi sur la Commission canadienne du blé prévoit qu'on peut transférer à un compte spécial, moyennant l'approbation du Gouverneur en Conseil, les soldes non réclamés que la Commission garde depuis six ans ou plus. La loi porte que ces fonds seront affectés «aux fins que le Gouverneur en Conseil, sur la recommandation de la Commission, estime être à l'avantage des producteurs».
>
> Avec les fonds provenant du compte spécial, la Commission a continué de fournir à des missions venues d'importants pays importateurs de grains l'occasion de visiter le Canada. Ces missions permettent aux importateurs de voir de leurs propres yeux les méthodes utilisées pour produire, manutentionner, entreposer, moudre, conditionner et mettre sur le marché le grain de l'Ouest. On prend soin de faire visiter à ces missions étrangères les élévateurs canadiens et, notamment, de leur faire voir comment les céréales de l'Ouest sont acheminées vers les installations des ports canadiens de l'intérieur et des littoraux. Les membres des missions peuvent aussi explorer des secteurs particuliers touchant l'écoulement du blé canadien et des produits tirés de ce blé.

En 1960, grâce à ce programme, quatre importantes missions sont venues au Canada. Les voici:

(1) Une mission du Japon comprenant cinq membres et un interprète. Elle représentait l'industrie japonaise des aliments et de la meunerie.

(2) Une mission de l'Inde formée de trois membres qui représentait le gouvernement et les services des aliments.

(3) Une mission de trois membres et d'un interprète, venue du Pérou, et représentant les minoteries de ce pays-là.

(4) Une mission de la République fédérale de l'Allemagne comprenant quatre membres et représentant le ministère de l'Agriculture et des Forêts.

Les marchands de grain de Winnipeg et d'autres localités, ainsi que d'autres entreprises canadiennes, ont généreusement prêté leur concours pour organiser les itinéraires et les programmes des missions en visite. La Commission désire signaler l'aide reçue des organismes suivants en rapport avec les missions venues en 1960: la Commission des grains du Canada, y compris la Division de l'inspection des grains et le laboratoire de recherche; le laboratoire fédéral de phyto-pathologie à Winnipeg; le laboratoire fédéral de croisement des céréales à Winnipeg; la Division des produits végétaux, services de production, ministère de l'Agriculture, Winnipeg; les services des fermes expérimentales, ministère de l'Agriculture, Ottawa; le ministère du Commerce, Ottawa; la Commission des ports nationaux, Montréal et Churchill; les coopératives provinciales des producteurs de blé à Calgary, Regina et Winnipeg; la *United Grain Growers Limited*, Winnipeg; les industries de la meunerie et de la boulangerie; et l'ensemble des marchands de céréales du Canada.

La Commission a fait un prélèvement sur le compte spécial pour procurer les fournitures du nouveau laboratoire que l'Institut de boulangerie et l'École de boulangerie du Japon ont ouvert au cours de la campagne agricole.

Le 23 septembre 1959, une dépendance côtière du terminus élévateur «A» de la *United Grain Growers Limited* à Port-Arthur, en Ontario, s'est effondrée, ce qui a entraîné la perte de 1,914,760.1 boisseaux de blé, d'avoine et d'orge, soit une valeur de $2,406,175.22.

La *United Grain Growers Limited* a entamé des négociations avec la Commission au sujet de cette perte et, par la suite, elle a consulté le gouvernement du Canada. A la suite de ces négociations, on a décidé d'imputer au compte spécial une partie des pertes de blé, d'avoine et d'orge. Cette décision a été exposée dans le décret du Conseil C.P. 1960-519 en date du 19 avril 1960. En vertu de ce décret du Conseil, la Commission a recommandé que la somme de $775,000 soit prélevée sur le compte spécial en vue de compenser une partie des pertes décrites ci-dessus et résultant de l'effondrement de l'élévateur, à supposer que le gouverneur en conseil juge que ce paiement soit de nature à avantager le producteur.

M. HORNER (*Acadia*): Nous sommes portés à croire que le blé qui se trouvait dans l'élévateur de la *United Grain Growers* appartenait effectivement à la Commission du blé ou aux producteurs, ce qui revient au même.

M. MCNAMARA: Notre conseiller juridique et celui de la *United Grain Growers* divergeaient d'opinion sur la propriété. M. Monk est plus au fait de cette affaire que moi et pourra sans doute mieux l'expliquer. Nous estimions que les cultivateurs unis, ayant émis des reçus d'entreposage, étaient en droit

de recouvrer leurs paiements. Les tribunaux n'ont jamais tranché cette question. Comme le rapport le signale, lorsqu'on a soumis l'affaire au gouvernement, la Commission a recommandé que le paiement soit prélevé sur notre compte spécial si le gouverneur en conseil jugeait que cela avantagerait généralement nos producteurs.

M. HORNER (*Acadia*): La *United Grain Growers* n'avait-elle pas fait assurer cet élévateur?

M. MCNAMARA: Pas contre l'effondrement; elle détenait une assurance contre l'incendie. L'élévateur s'est effondré et le terminus n'était pas protégé contre cette catastrophe à ce moment-là.

M. HORNER (*Acadia*): Est-elle assurée à l'heure actuelle?

M. MCNAMARA: Oui. Je crois que tous les terminus ont pu étudier ce projet et que la majorité d'entre eux sont maintenant protégés par les assurances.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce la première fois qu'un accident de ce genre se produisait à un élévateur terminus?

M. MCNAMARA: Oui, pour autant que je sache.

M. HOWE: Quelle est l'encaisse du compte spécial à l'heure actuelle?

M. EARL: Au chapitre des sommes autorisées mais non dépensées, c'est $678,459.44.

M. HOWE: Montant payé après l'effrondrement de l'élévateur.

M. SOUTHAM: Le montant est-il débité au compte spécial, ou est-il en définitive remboursé en deniers publics?

M. MCNAMARA: Non, il est débité au compte spécial.

M. HORNER (*Acadia*): En d'autres termes, il relèvera, effectivement, du paiement final?

M. MCNAMARA: Le compte spécial est le produit des années où les producteurs n'ont pas présenté leurs certificats. Ce produit, la loi l'a fait transférer au compte spécial; il sert aujourd'hui à stimuler les opérations pour l'avantage des producteurs en général. Le compte doit servir aux paiements de cette sorte, en plus des missions et de la stimulation des opérations, et en plus des nouveaux services techniques dont j'ai parlé ce matin. Tout ce qui précède est financé par le compte spécial.

M. PASCOE: En ce qui concerne les missions il devient difficile d'en mesurer les avantages, mais diriez-vous que nos ventes au Japon ont augmenté?

M. MCNAMARA: J'estime que du point de vue des ventes c'est le programme le plus efficace que la Commission ait encore jamais lancé. C'est ce que je conclus des voyages que j'ai faits, et qui sont nombreux, comme vous le savez. Dans chaque pays où nous avons eu une mission, nous avons laissé maints vendeurs de blé et de produits du Canada. A mes yeux, c'est le meilleur programme de stimulation des ventes que nous ayons jamais institué; nous avons l'intention de le continuer et de l'intensifier cette année.

M. PASCOE: Ces leçons de cuisson, sont-elles données au Japon?

M. MCNAMARA: Oui. L'aménagement de l'école a coûté $35,000. Le montant vient du compte spécial, et il s'agit de démontrer ce qu'il est possible de faire avec du blé canadien.

M. PASCOE: Les employés sont Canadiens?

M. MCNAMARA: Non. C'est l'école de cuisson du Japon qui fournit le personnel. Nous ne fournissons que l'outillage.

M. RAPP: L'an dernier, la Commission canadienne du blé a pris des dispositions pour permettre aux représentants de l'Ouest de visiter son bureau principal et le bureau de la Commission des grains; j'ignore pourquoi, mais la visite n'a jamais eu lieu. Pourrait-on se reprendre cette année?

M. MCNAMARA: J'y compte bien. Si ma mémoire est fidèle, les membres du Comité ont reçu l'invitation, qu'ils n'ont d'ailleurs pas acceptée.

Le PRÉSIDENT: L'invitation a été faite à tous les membres du Comité, mais le Comité n'a pas été constitué; il n'existait pas officiellement.

M. MCNAMARA: Un de ses membres s'est présenté; il ignorait que l'invitation avait été annulée.

M. RAPP: Serait-il possible de se reprendre?

M. MCNAMARA: Oui.

M. RAPP: L'invitation s'adressait à tous les représentants de l'Ouest, et nous aimerions bien pouvoir visiter les bureaux de la Commission canadienne du blé et de la Commission des grains.

M. MCNAMARA: Soyez assurés, monsieur le président et monsieur Rapp, que cette visite nous agréerait. Le Comité, chargé qu'il est d'étudier nos rapports annuels, aurait d'immenses avantages à passer un jour ou deux à Winnipeg. Il s'agit moins de parfaire votre éducation que de mettre à votre disposition les renseignements que possèdent le bureau de la Commission des grains et notre propre bureau. Pareille visite vous intéresserait vivement et vous mettrait plus au courant des progrès que nous accomplissons dans notre entreprise.

M. SOUTHAM: Je dirai que c'est à moi que M. McNamara a fait allusion. Géographiquement parlant, je ne suis qu'à 240 milles de Winnipeg. Mon séjour y a été des plus fructueux. Il a duré tout un jour, et je puis assurer aux députés qui en auraient le loisir que le déplacement en vaut la peine. Quant à moi, je désire remercier ceux qui ont si bien renseigné cette mission d'un seul homme.

Le PRÉSIDENT: Je ne voudrais pas laisser ici l'impression que l'invitation ne s'adressait qu'aux représentants de l'Ouest. Tous les députés, je crois l'ont reçue, et quelques-uns de l'Est songeaient à s'y rendre; j'étais du nombre. Mais l'invitation a été annulée.

M. KORCHINSKI: Je reviens à l'effondrement de l'élévateur. Les pertes ont été de 2.4 millions de dollars et, depuis la poursuite, les autorités ont payé $775,000. Qui a intenté la poursuite?

M. MCNAMARA: C'est la *United Grain Growers Limited.*

M. NASSERDEN: Quatre missions sont donc venues au Canada. Combien ont-elles coûté au Canada?

M. MCNAMARA: M. Earl nous fournira sous peu ce renseignement.

Le PRÉSIDENT: Je compte que le Comité pourra lever sa séance dès qu'on aura fini de poser les questions sur les articles qui précèdent.

M. MILLIGAN: A-t-on pu récupérer une partie du grain?

M. MCNAMARA: La *United Grain Growers* a pu en sauver, mais il s'en est beaucoup perdu sur les pentes. Il y a eu récupération mais les pertes sont lourdes.

Le PRÉSIDENT: M. Earl aura ces renseignements à la reprise de la séance.

SÉANCE DU SOIR

Le LUNDI 26 juin 1961.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Rapp*): Messieurs, nous sommes en nombre.

M. EARL: Monsieur le président, on a posé trois questions avant la levée de la séance. Voici les réponses. M. Korchinski a demandé combien de blé se

trouvait entreposé. Je me suis procuré le renseignement: c'est 4,836,735 boisseaux.

M. Southam s'est enquis de la quantité de blé de semence exportée de la circonscription de Moose-Mountain. La Commission l'établit à 117,026 boisseaux.

M. Nasserden veut savoir combien ont coûté les missions venues au Canada au cours de la campagne 1959-1960. C'est $24,844.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Nous passons à l'article suivant.

M. EARL:

AUTRES INITIATIVES DE STIMULATION DES VENTES

Au début de 1959-1960, l'hon. Gordon Churchill, ministre du Commerce, accompagné de représentants de la Commission, est retourné en mission de vente au Royaume-Uni et aux principaux pays importateurs de l'Europe occidentale.

Une mission représentant le ministère du Commerce et la Commission a séjourné quelque peu en Afrique pour tâcher d'y ouvrir des débouchés. L'itinéraire que la mission s'était tracé comprenait le Sierra-Leone, le Ghana, le Nigéria, le Congo, l'Angola, l'Union sud-africaine, le Mozambique, la Rhodésie du Sud, le Kenya, le Soudan et l'Égypte.

Les commissaires et les hauts fonctionnaires de la Commission sont restés en relations étroites avec les marchés d'outre-mer pour le blé et la farine. Au cours de la campagne agricole, des commissaires et des hauts fonctionnaires de la Commission ont visité les pays suivants: Royaume-Uni, République fédérale d'Allemagne, Danemark, Pays-Bas, Belgique, Norvège, Suède, Suisse, Pologne, Tchécoslovaquie, France, Grèce, Italie, Antilles et Japon.

Les bureaux de la Commission situés à Londres et à Rotterdam ont conservé d'étroits contacts avec les pays importateurs de l'Europe occidentale. Au cours de l'année, on a projeté l'ouverture d'un bureau à Tokyo, au Japon, pour s'occuper des débouchés disponibles en Extrême-Orient.

La pellicule cinématographique de la Commission canadienne du blé est demeurée en circulation dans la plupart des pays importateurs. Elle existe dans les langues suivantes: française, allemande, hollandaise, espagnole, portugaise, italienne, polonaise et japonaise.

La Commission a maintenu la distribution des imprimés portant sur les nombreux avantages du blé de l'Ouest, et d'échantillons des qualités principales de blé de l'Ouest et de graine de lin. Les imprimés ont retenu l'intérêt des importateurs et des minotiers des débouchés d'outre-mer.

Au cours de la campagne agricole, la Commission a songé à fournir de l'aide technique aux minoteries et aux boulangeries des marchés d'outre-mer. Le programme sera maintenu en 1960-1961.

Pour l'organisation du marché du blé et autres grains, la Commission désire reconnaître la coopération qu'elle a reçue des expéditeurs et des exportateurs de grain, ainsi que de l'industrie canadienne de la minoterie.

La Commission désire aussi souligner l'aide qu'elle a reçue de la Direction des grains, du ministère du Commerce, ainsi que du Service du commissaire du commerce du Canada. Ces organismes se sont révélés très utiles dans l'organisation du marché du blé et de la farine de provenance canadienne.

M. MUIR (*Lisgar*): Serait-il possible de faire parvenir aux représentants de l'Ouest des exemplaires de ces imprimés?

M. McNAMARA: Oui, très volontiers.

M. EARL:

PROGRAMMES DE VENTES DES ÉTATS-UNIS

Le rapport annuel de la Commission pour la campagne agricole de 1958-1959 expose les principes que suivent les États-Unis pour écouler leurs excédents (pages 16, 17 et 18). Les programmes ont été maintenus et intensifiés en 1959-1960 grâce à des subventions plus élevées votées par le Congrès des États-Unis, et les exportations de blé et de farine relevant des programmes d'État sont passées de 302 millions de boisseaux en 1958-1959 à 373 millions de boisseaux en 1959-1960. Les modifications législatives visant les programmes d'écoulement des excédents et adoptées au cours de la campagne agricole de 1959-1960, ainsi que leurs effets découlant des principaux programmes pour la même période, sont les suivants:

(1) *Acceptation des monnaies locales pour le grain vendu*

Partie I—Loi publique 480 et article 402 de la Loi publique 665

Une modification apportée le 21 septembre 1959 à l'Agricultural Trade Development and Assistance Act de 1954 prolongeait pour deux années, jusqu'au 31 décembre 1961, l'application de la Partie I de la Loi publique 480. Un autre montant de 1,500 millions de dollars a été mis en disponibilité pour chacune des deux années civiles 1960 et 1961, ce qui portait à 9,250 millions de dollars les affectations prévues par le programme. La modification stipulait qu'au moins l'équivalent de 5 p. 100 du numéraire étranger tiré des ventes faites en vertu de la Partie I devrait servir à cultiver les marchés des denrées agricoles. Les devises étrangères pouvaient encore servir à l'achat de matériel, à l'expansion des travaux de recherche, à l'acquisition de produits non alimentaires s'il y avait nécessité urgente et, dans certaines limites, à défrayer le coût de dispositifs sonores et visuels.

Depuis l'institution du programme (en juillet 1954) jusqu'au 30 juin 1960, on a conclu avec 38 pays 196 accords ou suppléments d'accords qui ont coûté environ 6,800 millions de dollars à la *Commodity Credit Corporation*. Au cours de la période, on a conclu avec 28 pays des accords comportant blé et farine ou farine seulement, et depuis l'institution du programme, les exportations de blé et de farine se sont chiffrées par 1.028 millons de boiseaux, dont 301 millions au cours de la campagne agricole de 1959-1960, Les pays destinataires ont été les suivants, Autriche, Brésil, Ceylan, Chili, Chine (Taïwan), Colombie, Équateur, Finlande, Grèce, Islande, Inde, Indonésie, Iran, Israël, Italie, Japon, Corée, Pakistan, Paraguay, Pérou, Pologne, Portugal, Espagne, Turquie, R.A.U. (Égypte), R.A.U. (Syrie), Uruguay et Yougoslavie.

Les exportations de blé et de farine faites en vertu de l'article 402 de la Loi publique 665 se sont élevées en 1959-1960 à 13 millions de boisseaux. De juillet 1954 au 30 juin 1960, les exportations globales de blé et de farine faites sous l'empire du programme se sont chiffrées par 258 millions de boisseaux. Les pays destinataires, pour le blé et la farine ou la farine seulement, ont été les suivants: Autriche, Bolivie, Ceylan, Chine (Taïwan), Danemark, Égypte, Éthiopie, Formose, France, Allemagne, Grèce, Guatemala, Inde, Indochine, Iran, Israël, Japon, Jordanie, Corée (Sud), Pays-Bas, Pakistan, Turquie et Yougoslavie.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: A-t-on des renseignements à demander?

M. ROGERS: Monsieur le président, il est fait mention de la Chine. Que faut-il entendre?

M. MCNAMARA: Il s'agit de Taïwan, nom japonais de Formose.

M. ROGERS: Et non de la Chine continentale?

M. MCNAMARA: Non.

M. HORNER (*Acadia*): Quelle quantité recevrait le Japon en vertu du programme?

M. MCNAMARA: Depuis quelques années, le Japon ne reçoit rien. Les données portent sur toute la durée du programme.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Autres questions?

M. EARL:

(2) *Céréales destinées aux victimes de famines et de désastres*

Partie II—Loi publique 480

La modification apportée le 21 septembre 1959 à l'Agricultural Trade Development and Assistance Act de 1954 prolongeait pour deux années, jusqu'au 31 décembre 1961, l'application de la Partie II de la Loi publique 480. La modification permettait aussi d'affecter 300 millions de dollars par année au cours des deux années civiles 1960 et 1961, ce qui portait à 1,400 millions de dollars le total des affectations autorisées sous le régime de la Partie II. Une autre modification, apportée à la loi en mai 1960, prévoyait, en plus des utilisations prévues à la Partie I et à la Partie IV, une utilisation plus large des excédents agricoles de la *Commodity Credit Corporation* en vue d'assister les populations nécessiteuses et stimuler le développement économique des pays sous-développés. La modification autorise aussi l'acquittement des frais de transport des denrées transférées sous l'empire de la Partie II à des endroits désignés de pays enfermés entre les terres. La loi antérieure autorisait le paiement des frais de transport océanique des denrées visées par la Partie II. Les exportations de blé et de farine, faites en 1959-1960 en vertu de la Partie II, se sont élevées à 11 millions de boisseaux, comportant des frais au montant de 37.4 millions de dollars. Depuis l'inauguration du programme jusqu'au 30 juin 1960, les exportations de blé et de farine en vertu du programme se sont chiffrées par 75.9 millions de boisseaux, d'une valeur estimative de 258.6 millions de dollars. Les exportations de céréales de provende, depuis l'institution du programme jusqu'au 30 juin 1960, représentent une valeur de 54.8 millions de dollars, dont 8.4 millions applicables à la campagne agricole de 1959-1960. Des dons de céréales ont été faits aux 37 pays suivants: Afghanistan, Autriche, Bolivie, Ceylan, Chine, Costa-Rica, Tchécoslovaquie, Éthiopie, Allemange de l'Est, Allemagne de l'Ouest, Ghana, Guatemala, Guinée, Haïti, Honduras, Honduras (britannique), Hongrie, Inde, Iran, Italie, Japon, Jordanie, Corée, Liban, Libye, Mexique, Maroc, Népal, Pakistan, Pérou, archipel Ryu-Kyu, Tunisie, Turquie, Uruguay, Vietnam, Yémen et Yougoslavie.

(3) *Recours au troc pour écouler le grain*

Partie III—Loi publique 480

La Partie III stipule que les opérations de troc doivent jouer à l'avantage bien compris des États-Unis, et qu'aucune restriction ne

frappe les pays du monde libre qui peuvent avoir des excédents à troquer, sauf si des mesures de prudence s'imposent pour éviter le bouleversement inutile des prix mondiaux des denrées agricoles ou pour empêcher la substitution du troc aux ventes faites au comptant en dollars. En vue de protéger les débouchés normaux des États-Unis et d'éviter le bouleversement inutile des prix des denrées agricoles ou d'empêcher la substitution du troc aux ventes faites au comptant en dollars, le Département de l'Agriculture des États-Unis a annoncé le 16 septembre 1959 certains changements au régime du troc, sous l'empire duquel la *Commodity Credit Corporation* échange des excédents de denrées agricoles contre des produits d'importance stratégique et autres produits de provenance étrangère. Ces changements sont consignés en détail aux pages 17 et 18 du rapport annuel de la Commission pour 1958-1959.

Depuis le 1er juillet 1954, les exportations de blé et de farine faites en vertu du programme se sont chiffrées par 253.5 millions de boisseaux, dont 23.7 millions de boisseaux sont applicables à la campagne agricole de 1959-1960. Au cours de la campagne de 1959-1960, les États-Unis ont exporté 43.3 millions de boisseaux d'avoine, d'orge, de seigle et de maïs, ce qui porte à 293.1 millions de boisseaux, pour les quatre céréales, le total des exportations américaines, faites en vertu du programme, depuis le 1er juillet 1954. Depuis le 1er juillet 1954, environ 97 pays ont reçu, en vertu du programme, des denrées agricoles pour une valeur globale de 1.2 milliard de dollars.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: A-t-on des renseignements à demander au sujet du paragraphe 3?

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président pourrait-il nous dire pourquoi la disposition de réduction ne fonctionne pas?

M. MCNAMARA: Elle fait fonction de leur programme de production. Certains aspects de la production nationale des États-Unis laissent à désirer. Les expéditions de céréales sont considérables, mais la production nationale reste peu rentable sur le plan économique, et ces programmes spéciaux d'assistance ne leur sont d'aucun secours.

M. RIDDEL: Le programme de production des États-Unis vise toujours, je crois, à la production maximum ou presque, sauf dans les circonstances où la production de céréales a cessé. Par contre, on permet l'utilisation d'engrais qui augmentent la production jusqu'à combler la différence, l'augmentation sur les meilleures terres étant dans la proportion des diminutions causées par les terres pauvres soustraites à la production.

M. MUIR (*Lisgar*): Le volume de la production a-t-il effectivement augmenté depuis la soustraction de ces terres?

M. MCNAMARA: Oui. L'an dernier, la récolte de blé ne le cède qu'à une autre, par ordre d'abondance, dans leurs annales et, cette année, elle sera presque aussi considérable. Ainsi, au lieu d'avoir été réduit, la production s'est effectivement accrue.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Autres questions?

M. HORNER (*Acadia*): Vers le milieu du paragraphe (2) on dit: «Une autre modification apportée à la loi en mai 1960 prévoyait une utilisation plus large des excédents agricoles de la *Commodity Credit Corporation*...» puis, sauf erreur, on dit, en substance, au paragraphe (3): «En vue de protéger les débouchés normaux des États-Unis et d'éviter le bouleversement inutile des prix mondiaux des denrées agricoles ou d'empêcher de substituer le troc aux ventes faites au comptant en dollars, le Département de l'Agriculture des États-Unis...» et ainsi de suite. En d'autres termes, il est dit, d'une part, qu'il

est impossible de limiter le recours au troc par la *Commodity Credit Corporation*, et, d'autre part, on commence par dire qu'on y aura recours plus largement.

M. McNAMARA: Au paragraphe (2), il est question de l'écoulement de céréales pour secourir les victimes de famines et de désastres, tandis que le paragraphe (3) vise l'écoulement des céréales par des opérations de troc. Les États-Unis savent par expérience que les opérations de troc n'ont guère donné satisfaction et, de plus, que ces opérations chassaient les ventes en dollars qu'ils auraient pu conclure. C'est ce qu'ils ont compris et qui les a portés à régir plus sévèrement les opérations de troc.

M. HORNER (*Acadia*): Ils surveillent les opérations de troc; mais s'il s'agit de secours aux victimes de famines on se montre plus indulgent.

M. McNAMARA: C'est exact.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Autres questions?

Article 4: Contrats de vente à long terme—Partie IV—Loi publique 480.

M. EARL:

(4) *Contrats de vente à long terme*

Partie IV—Loi publique 480

Cette partie que prévoyait la loi du 21 décembre 1959 modifiant l'Agricultural Trade Development and Assistance Act de 1954, a pour but d'utiliser les excédents de denrées agricoles pour favoriser l'avancement économique des nations amies en leur ouvrant des crédits à long terme pour l'achat de denrées agricoles excédentaires que ces nations consommeront pendant les périodes de transformation économique. Le président des États-Unis est autorisé à conclure avec toute nation amie un accord engageant les États-Unis à lui fournir chaque année, au cours d'une période ne dépassant pas 10 ans, certaines quantités de denrées agricoles excédentaires. Le paiement doit se faire en dollars et en versements sensiblement égaux au cours d'une période ne devant pas dépasser 20 ans, et l'intérêt ne doit pas dépasser le loyer payé pour cet argent par le Trésor des États-Unis.

Jusque vers la fin de la campagne 1959-1960, le gouvernement des États-Unis n'avait encore conclu aucun accord avec quelque gouvernement d'une nation amie en vue de la livraison d'excédents de produits agricoles dans le sens de la présente Partie. Toutefois, le Département de l'Agriculture songe à utiliser la nouvelle autorisation au moyen d'un pays «d'essai» afin de se renseigner sur les répercussions éventuelles de l'application du programme prévu à la Partie IV.

EXPORTATIONS AMÉRICAINES DE BLÉ ET DE FARINE SOUS LE RÉGIME DES PROGRAMMES D'ÉTAT*

Programme	1954-1955	1955-1956	1956-1957	1957-1958	1958-1959	1959-1960[1]
Loi publique 480:						
Partie I	23,802	94,300	200,500	178,035	230,820	301,214
Partie II	15,991	11,900	12,200	14,290	10,861	10,677
Partie III						
Troc	46,458	66,700	86,900	9,501	20,154	23,745
Dons	—	2,788	11,735	17,993	20,219	24,349
Loi publique 665:						
Article 402	70,811	65,000	63,600	25,611	20,062	12,985
TOTAL	157,062	240,688	374,935	245,430	302,116	372,970

* SOURCE: Service des marchés agricoles, Département de l'Agriculture des États-Unis.

[1] Chiffres préliminaires.

M. HORNER (*Acadia*): Il semble que ce soit un grand pas de fait vers l'octroi d'un crédit à long terme pour l'achat du blé. En réalité, n'est-ce pas cela?

M. MCNAMARA: En effet, dans une certaine mesure. Sauf erreur, c'est bien cela. M. Esdale, ici présent, me rectifiera, si je fais erreur. Le pays d'essai, pour cette année a été l'Italie. C'était stupide, vu que l'Italie a considérablement importé cette année des États-Unis et que le pays payait au comptant. L'Italie a acheté du blé inférieur. Elle ne voulait pas de notre bon blé de minoterie, craignant que les minoteries locales et la population en général ne recherchent trop la qualité du pain qui pouvait en dériver. Je ne discute pas si les Italiens ont bien fait d'acheter ce blé américain. Toutefois, en agissant de la sorte, les Américains ont versé à l'Italie une subvention considérable qui a jeté le désordre dans les ventes au comptant qu'ils y faisaient. Leur seule excuse c'est que l'expérience devait avoir lieu quelque part, et que seule l'Italie s'y prêtait. M. Esdale m'apprend qu'il s'agit plutôt du Liban. L'Italie relevait du M.S.A.—sécurité mutuelle.

M. HORNER (*Acadia*): Qu'est-ce que le M.S.A.? Est-ce la sécurité contre la propagation du communisme?

M. MCNAMARA: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Dans un sens.

M. MCNAMARA: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): L'initiative a-t-elle diminué les ventes ou en a-t-elle fait perdre pour le Canada?

M. MCNAMARA: Non, car nous n'avions malheureusement pas réussi à décider les Italiens à acheter du blé du Canada. C'est ce qui explique la stupidité des Américains, car ils avaient ce marché à eux seuls, et ce fut un gaspillage d'argent.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Nous allons aborder l'article 8.

M. HORNER (*Acadia*): Encore une question. Les dons que nous faisons en vertu de notre plan Colombo se rapprochent-ils davantage de ceux dont il est question à la Partie II?

M. MCNAMARA: Oui. M. Riddel m'apprend qu'ils se rapprochent surtout de ceux de la Partie I, attendu que le gouvernement du Canada en retire quelque chose.

M. HORNER (*Acadia*): Et notre marché avec la Chine?

M. MCNAMARA: Notre marché avec la Chine, en ce qui concerne le Canada, est une transaction commerciale pure et simple.

M. HORNER (*Acadia*): Je sais. Mais nous acceptons quand même d'autres devises que la nôtre.

M. MCNAMARA: Oui, mais des devises de conversion. Or, celles de la Partie I ne sont pas convertibles. Voilà la grande différence.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Nous allons passer à l'article 8. M. McNamara a dit, je crois, que le compte de la mise en commun, paru dans le rapport supplémentaire, était plus récent.

M. MCNAMARA: En effet.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Examinerons-nous d'abord l'article 8 du rapport principal; nous reviendrons ensuite sur nos pas?

M. MCNAMARA: Je propose que nous examinions d'abord l'ensemble des syndicats, pour terminer par l'état financier que reproduit le rapport supplémentaire.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Prenons donc l'article 8.

M. EARL:

8. *Compte de la mise en commun de 1959-1960—Avoine*

INSTRUCTIONS REÇUES

Par le décret ministériel C.P. 1959-788 du 22 juin 1959, les Parties III et IV de la Loi sur la Commission canadienne du blé ont été appliquées à l'avoine pour la campagne agricole de 1959-1960. Le même arrêté ministériel a établi le prix initial de l'avoine à 60c. le boisseau, base avoine n° 2 de l'Ouest canadien en magasin à Fort-William et Port-Arthur. Les prix initiaux des autres classes ont été établis par la Commission et approuvés par décrets ministériels.

LIVRAISON À LA COMMISSION

Le tableau suivant donne les quantités livrées à la Commission par les producteurs, de mois en mois, depuis le 1er août 1959 jusqu'au 31 juillet 1960:

	Boisseaux
Août 1959	859,070.3
Septembre	3,462,298.5
Octobre	1,996,450.9
Novembre	1,629,815.7
Décembre	1,218,128.9
Janvier 1960	822,358.1
Février	814,798.7
Mars	731,131.5
Avril	947,594.7
Mai	2,076,811.3
Juin	2,364,796.8
Juillet	6,737,869.9
TOTAL	23,661,125.3

Pour la mise en commun de 1959-1960, les producteurs ont livré 23,700,000 boisseaux d'avoine, comparativement à 38,700,000 l'année précédente. Les livraisons ont eu lieu en conformité des contingents unitaires et des contingents généraux. Aucun contingent supplémentaire ne valait pour l'avoine.

LE CLASSEMMENT

Le tableau suivant donne la répartition, entre les principales classes, de l'avoine livrée par les producteurs au cours de la campagne agricole de 1959-1960, avec la proportion de chacune dans le total des livraisons:

Classes (Gourdes et humides comprises)	Boisseaux	Pourcentage
N° 2, de l'Ouest canadien	141,105.2	.60
N° 3, extra, de l'Ouest canadien	309,498.2	1.31
N° 3 de l'Ouest canadien	2,000,938.1	8.46
N° 1, extra, fourragère	4,863,326.2	20.55
N° 1, fourragère	15,091,082.5	63.78
N° 2, fourragère	1,000,330.7	4.23
N° 3, fourragère	176,111.9	.74
Autres classes	78,732.5	.33
TOTAL	23,661,125.3	100.00

Les principales classes d'avoine livrées aux syndicats, en 1959-1960, sont la n° 1, extra, fourragère, et la n° 1, fourragère; elles représentent 84.3 p. 100 des livraisons globales de la campagne agricole.

Compte de la mise en commun de 1959-1960—Avoine

Le tableau suivant donne les résultats de la mise en commun de 1959-1960 pour la période du 1er août 1959 au 31 juillet 1960:

	Boisseaux	
1. Avoine dont la Commission a fait l'achat:		
a) Livraisons des producteurs du 1er août 1959 au 31 juillet 1960	23,661,125.3	
b) Avoine acquise autrement	[1]40,019.0	
c) Avoine achetée du compte de 1958-1959	5,311,435.8	
Total des achats d'avoine	29,012,580.1	
	(Valeur)	(Valeur)
2. Coût de l'avoine achetée		$16,854,471.84
3. Produit des ventes et valeur des stocks invendus au 31 juillet 1960:		
a) (i) Ventes complétées, aux prix réalisés	$ 9,457,195.21	
(ii) Ventes non complétées, aux prix des contrats	631,902.21	
Produit total des ventes	10,089,097.42	
b) Valeur des stocks invendus d'avoine, aux prix coûtants	8,637,274.73	18,726,372.15
4. Excédent brut au 31 juillet 1960		1,871,900.21
5. Frais d'exploitation, du 1er août 1959 au 31 juillet 1960:		
a) Frais obligatoires, y compris l'entreposage dans les terminus	1,330,173.77	
b) Intérêt et frais bancaires	53,624.86	
c) Frais de transport ferroviaire récupérés sur l'avoine exportée	(8,241.99)	
d) Frais de séchage	30,333.52	
e) Frais de courtage et du Bureau de centralisation	2,118.51	
f) Frais d'administration et frais généraux	86,981.21	1,494,989.88
6. Solde créditeur du compte de la mise en commun de 1959-1960—Avoine, au 31 juillet 1960, les stocks d'avoine restants ayant été évalués aux prix coûtants, en magasin à Fort-William et Port-Arthur	$ 376,910.43	

[1] Avoine achetée des non-producteurs, aux prix initiaux de la Commission, en magasin à Fort-William et Port-Arthur.

Nous sautons maintenant aux commentaires généraux sur l'organisation du marché de l'avoine.

Observations générales sur la vente de l'avoine—1959-1960

La production d'avoine des provinces des Prairies s'est établie, en 1959-1960, à 263 millions de boisseaux, comparativement à 240 millions de boisseaux l'année précédente. Dans les deux années, le volume de la production a été modeste. La consommation agricole a été de loin le plus important facteur d'écoulement. Sous le régime des contingents établis en 1958-1959 et en 1959-1960, les producteurs ont vendu sur les marchés 38.7 et 23.7 millions de boisseaux chaque campagne agricole, respectivement.

Par contre, la production d'avoine dans les régions déficitaires du Canada s'est révélée au-dessus de la moyenne, ce qui a influé sur le volume requis de l'avoine de l'Ouest. Au cours de la dernière quinzaine de juillet 1960, la demande domestique s'est sensiblement raffermie par

suite d'une diminution dans la production ontarienne de 1960. En 1959-1960, le marché des États-Unis et les autres débouchés d'exportation ont considérablement réduit leur demande.

Voici quels étaient les approvisionnements commerciaux pour 1959-1960:

	En millions de boisseaux
Report commercial au 31 juillet 1959 ...	39.0
Livraisons des producteurs—mise en commerce de 1959-1960	23.7
TOTAL	62.7

Les approvisionnements commerciaux d'avoine de l'Ouest se sont établis, en 1959-1960, à 62.7 millions de boisseaux. Le 31 juillet 1960, le report se chiffrait par 21 millions de boisseaux. On en infère que l'utilisation commerciale (des marchés domestiques et d'exportation) au cours de la campagne agricole s'élève à 42 millions de boisseaux, dont 36 millions ont été absorbés par le marché national et 6 millions par les marchés d'exportation.

Pour fournir les 42 millions de boisseaux d'avoine requis par le commerce en 1959-1960, la Commission s'est servie de l'équivalent des ventes des producteurs, soit 24 millions de boisseaux, et a pris le solde dans les reports des élévateurs le 31 juillet 1959.

La diminution dans les stocks d'avoine aux élévateurs a aidé à l'établissement, entre les approvisionnements commerciaux d'avoine et la demande des marchés éventuels, d'une relation plus réaliste.

Au cours de la campagne agricole, les stocks d'avoine sur les fermes, dans les provinces des Prairies, ont fléchi (selon une estimation faite par le Bureau fédéral de la statistique) de 53 à 48 millions de boisseaux, et les stocks du commerce sont passés de 39 à 20.8 millions de boisseaux.

Le tableau suivant indique les exportations d'avoine pour la campagne agricole de 1959-1960, en fonction des données correspondantes pour la campagne de 1958-1959*:

	1959-1960	1958-1959
	(en millions de boisseaux)	
Allemagne	2.2	1.3
Pays-bas	1.2	0.4
États-Unis	1.1	1.4
Royaume-Uni	0.6	3.4
Belgique	0.4	0.1
Autres	0.1	0.4
TOTAL	5.6	7.0

Comme l'indique le tableau qui précède, les exportations d'avoine se sont établies en 1959-1960 à 5.6 millions de boisseaux, comparativement à 7 millions de boisseaux la campagne agricole précédente. L'Allemagne, les Pays-Bas et les États-Unis ont été les principaux acheteurs,

*Source: Commission des grains du Canada.

et le Royaume-Uni et la Belgique ont acheté en moindre quantité. Au cours de la dernière campagne, les exportations d'avoine au Royaume-Uni ont fléchi sensiblement.

Le tableau suivant donne les moyennes mensuelles des prix demandés par la Commission pour l'avoine fourragère n° 1, ainsi que les prix maximums et minimums pour chaque mois depuis le 1er août 1959 jusqu'au 31 juillet 1960 (fondés sur tous les prix, en magasin à Fort-William et Port-Arthur):

	Maximums	Minimums	Moyennes
	(en cents le boisseau)		
Août 1959	73½	70¾	71⅞
Septembre	73½	72½	73
Octobre	81¼	73¼	77⅝
Novembre	81¼	76½	79⅝
Décembre	77¾	71¾	75½
Janvier 1960	77¾	76¾	77⅛
Février	76½	74½	75½
Mars	77¼	74¾	75½
Avril	77	75¾	76½
Mai	78½	76½	77⅝
Juin	79½	76¾	78⅛
Juillet	81½	76	78½

Au début de la campagne agricole, les prix demandés par la Commission pour l'avoine fourragère n° 1 s'établissaient à un peu plus de 70c. le boisseau. Les cours se sont raffermis en septembre, octobre et novembre, de sorte qu'à la mi-novembre ils atteignaient 81¼c. le boisseau pour l'avoine fourragère n° 1, et à une moyenne de 79⅜c. le boisseau pour le même mois. En décembre, les prix demandés par la Commission pour l'avoine fourragère n° 1 ont fléchi de près de 4c. le boisseau. Le reste de l'hiver, les cotes mensuelles sont demeurées relativement stables et leur trajectoire s'est à peine modifiée. L'ouverture de la navigation a modérément raffermi les cours, qui ont atteint leur niveau maximum vers la fin de juillet; la demande s'est rapidement accrue par suite des avaries qu'ont subies les récoltes dans l'Est du Canada, tout spécialement en Ontario.

En bref, le comportement du marché de l'avoine obéit au fléchissement de la demande sur les marchés d'exportation, principalement sur celui des États-Unis. Pour les cinq années terminées le 31 juillet 1960, la moyenne des exportations d'avoine s'est établie à 12.4 millions de boisseaux, comparativement à la moyenne de 52.9 millions de boisseaux pour la période quinquennale précédente. L'absence de demande sur les marchés d'exportation continue de restreindre les quantités d'avoine que les producteurs comptaient expédier.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, a-t-on des renseignements à demander sur le compte de la mise en commun de l'avoine?

M. NASSERDEN: Page 19, sous la rubrique «classement», on voit qu'il n'y a que très peu d'avoine n° 2 ou n° 3. La Commission s'en inquiète-t-elle, ou existe-t-il des problèmes de vente?

M. MCNAMARA: Oui, la Commission s'en inquiète en ce qui concerne cette campagne agricole en particulier, et nos sociétés qui s'occupent de l'organisation du marché s'en inquiètent aussi. La faute en est au mauvais temps et aux conditions dans lesquelles les récoltes ont eu lieu, ce qui nous a obligés à prendre des mesures spéciales pour assurer des livraisons en wagonnées en excédent de contingents. Les minotiers ont pu ainsi prélever, au-dessus des

contingents réguliers, de la bonne avoine de minoterie pour des fins d'expédition. Dans une certaine mesure, les minotiers ont pu de la sorte obtenir une qualité d'avoine supérieure à la qualité normale pour répondre au marché d'exportation. Il est certain, cependant, que les insuffisances d'approvisionnement nuisent à l'industrie.

M. NASSERDEN: C'est la faute du mauvais temps surtout, dites-vous?

M. MCNAMARA: Oui, pour cette année-là, la faute en est aux conditions dans lesquelles les récoltes ont eu lieu.

M. SOUTHAM: Puisque l'on prévoit une récolte déficitaire, cette année, dans l'Ouest, à quoi le Canada peut-il s'attendre?

M. MCNAMARA: C'est difficile à dire, pour l'instant. Encore une fois, les représentants des élévateurs nous ont laissé savoir que les producteurs avaient encore 30 millions de boisseaux qu'ils voudraient écouler avant la fin de juillet. Par contre, les nouvelles qui nous parviennent aujourd'hui de l'Ouest restent des plus alarmantes. Le président du syndicat de la Saskatchewan, qui vient d'arriver, devrait pouvoir nous renseigner. Selon des données que la coopérative de la Saskatchewan a publiées et qui nous sont parvenues, on a enregistré 19 points encore cette semaine, et l'état de nos livraisons d'avoine et d'orge, dans l'Ouest particulièrement, indique qu'elles baissent rapidement. Si les producteurs de l'Ouest décident maintenant de garder pour la consommation sur place presque toute l'avoine que nous comptions pouvoir livrer, l'offre en sera considérablement réduite. C'est là une situation que la Commission devra suivre de très près ces prochains jours. Il peut arriver que les stocks actuels d'avoine que nous comptions diriger à la tête des Lacs, puis dans l'Est, soient requis sur place, et que nous songions à instituer des contingents dans le district de Rivière-la-Paix, où les conditions sont meilleures pour faire les récoltes, en vue d'obtenir les approvisionnements dont nous avons besoin pour répondre aux exigences des marchés.

M. ROGERS: Un fléchissement de 40 millions de boisseaux en une année, c'est quelque chose de considérable. Vous dites ici que les exportations d'avoine se sont établies en moyenne à 12.4 millions de boisseaux, comparativement à une moyenne de 52.9 millions de boisseaux au cours des cinq années qui ont précédé. Quelle en est l'explication?

M. MCNAMARA: La diminution s'explique par la perte du marché américain. En effet, le marché des États-Unis est notre seul débouché commercial pour une grande partie de l'avoine canadienne. Durant les cinq dernières années, à cause des prix qui ont prévalu aux États-Unis, le marché américain s'est trouvé fermé à l'avoine canadienne; toute concurrence est devenue impossible. Et, cette année, les conditions sont encore plus alarmantes que l'an passé, attendu, comme nous en avons fait rapport l'an dernier, que nos exportations d'avoine s'étaient élevées à 5.6 millions de boisseaux. Jusqu'au 14 juin de cette année, nous n'avions pu exporter que 1.7 million de boisseaux d'avoine. Nous n'exportons presque plus d'avoine en dehors de nos frontières.

M. HORNER (*Acadia*): J'ignore si c'est le moment d'aborder la question des moulins à provende; peut-être désirez-vous remettre cette étude à plus tard.

M. MCNAMARA: Nous l'avons abordée dans notre rapport supplémentaire. Nous pouvons l'étudier maintenant ou plus tard, comme vous voudrez.

M. HORNER (*Acadia*): S'il en est question dans votre rapport supplémentaire, cela me va.

M. MCNAMARA: C'est là, je crois, que vous trouverez les résultats définitifs.

M. NASSERDEN: Page 20, sous la rubrique «Observations sur les résultats —mise en commun de 1959-1960—avoine», on dit qu'on a acheté à d'autres personnes que les producteurs une faible quantité d'avoine. De quoi s'agit-il?

M. MCNAMARA: Un instant, nous allons vous procurer ce renseignement.

M. RIDDEL: Je le regrette, mais les détails nous font défaut. Les achats ont été faits à d'autres personnes que les producteurs, aux prix du paiement initial. Je présume qu'il peut s'agir d'excédents, mais je ne parviens pas à comprendre pourquoi une société d'élévateurs vendrait ces excédents à la Commission quand elle a le droit de faire autrement. Le rapport supplémentaire contient un renvoi indiquant que les 40,019 boisseaux représentent les achats faits à des non-producteurs, aux prix initiaux de la Commission, en magasin à Fort-William et Port-Arthur.

M. MCNAMARA: Nous vous en ferons connaître la décomposition, monsieur Nasserden.

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous passons à l'article suivant.

M. EARL:

9. *Compte de la mise en commun de 1959-1960—Orge*

INSTRUCTIONS REÇUES

Le décret ministériel C.P. 1959-788 du 22 juin 1959 a étendu à l'orge, pour la campagne agricole de 1959-1960, les dispositions des Parties III et IV de la Loi sur la Commission canadienne du blé. En vertu de la même décision, le prix initial de l'orge a été fixé à 96c. le boisseau pour la catégorie n° 3 à 6 rangs de l'Ouest canadien entreposée à Fort-William/Port-Arthur. La commission a fixé les prix initiaux de toutes les autres catégories d'orge lesquels ont été approuvés par décrets du conseil.

LIVRAISONS À LA COMMISSION

Le tableau suivant indique les livraisons d'orge provenant des producteurs, par mois, depuis le 1er août 1959 jusqu'au 31 juillet 1960:

	Boisseaux
Août 1959	1,091,140.9
Septembre	6,403,074.9
Octobre	9,862,794.3
Novembre	9,485,487.9
Décembre	8,952,846.0
Janvier 1960	5,541,835.5
Février	4,722,868.0
Mars	3,619,114.1
Avril	4,535,527.5
Mai	8,096,444.8
Juin	9,803,358.6
Juillet	22,788,695.5
TOTAL	94,903,188.0

Les livraisons d'orge par les producteurs se sont chiffrées à 94.9 millions de boisseaux en 1959-1960 au regard de 122.4 millions de boisseaux au cours de l'année-récolte précédente. Les producteurs ont livré régulièrement leur orge pendant la période s'étendant de septembre jusqu'à juin; mais les livraisons sont montées en flèche au cours du dernier mois de la campagne agricole. Les livraisons enregistrées au mois de juillet soit 22.8 millions de boisseaux, représentaient presque le quart de la quantité totale d'orge livrée au cours de la campagne agricole.

STRUCTURE DES CATÉGORIES

Le tableau suivant indique les principales catégories d'orge livrées par les producteurs en 1959-1960

Catégorie (y compris celles gourdes et humides)	Boisseaux	% du Total
N° 2 O-C. 6 rangs	3,609,318.8	3.80
N° 3 O-C. 6 rangs	26,439,958.1	27.86
N° 4 O-C. 6 rqngs	2,104,596.9	2.22
N° 2 O-C. 2 rangs	1,556,133.3	1.64
N° 3 O-C. 2 rangs	6,574,458.1	6.93
N° 1 à bétail	44,920,204.6	47.33
N° 2 à bétail	8,213,523.0	8.65
N° 3 à bétail	1,201,423.0	1.27
Autres catégories	283,572.2	.30
TOTAL	94,903,188.0	100.00

C'est surtout l'orge à bétail de l acatégorie n° 1 et l'orge à 6 rangs de l'Ouest canadien de la catégorie n° 3 qui ont été livrées au syndicat en 1959-1960; elles représentaient environ les trois quarts de la quantité reçue. Les producteurs ont livré de l'orge d'autres catégories en quantité insignifiante. Étant donné la température inclémente au cours de la moisson en 1959, les livraisons comprenaient 8 millions de boisseaux d'orge gourde et 2.7 millions de boisseaux d'orge humide.

Compte des livraisons en commum pour l'année 1959–1960—Orge

Le tableau suivant indique l'état du compte des livraisons en commun pour l'année 1959–1960 à compter du 1er août 1959 jusqu'au 31 juillet 1960:

	Boisseaux	
1. Orge achetée par la Commission:		
a) Livraisons des producteurs du 1er août 1959 au 31 juillet 1960	94,903,188.0	
b) Orge acquise autrement	*1,442.6	
c) Achat du compte des livraisons en commun pour l'année 1958–1959—Orge	14,271,337.8	
Quantité totale d'orge acquise	109,175,968.4	
	Valeur	(Valeur)
2. Coût de l'orge acquise		$ 97,463,182.40
3. Produit des ventes et stocks d'orge invendus au 31 juillet 1960:		
a) (i) Ventes conclues aux prix réalisés	$58,315,754.83	
(ii) Ventes non encore conclues à prix forfaitaire	3,275,547.39	
Produits total des ventes	61,591,302.22	
b) Valeur des stocks d'orge invendus au prix coûtant	41,095,242.85	102,686,545.07
4. Excédent brut au 31 juillet 1960		5,223,362.67
5. Frais de gestion—Du 1er août 1959 au 31 juillet 1960:		
a) Frais fixes y compris entreposage aux élévateurs-terminus	3,438,854.72	
b) Intérêts et frais bancaires	135,334.82	
c) Recouvrement des frais de transport à l'égard de l'orge d'exportation	(362,799.45)	
d) Frais de réacheminement à l'égard de l'orge d'exportation	65,469.57	
e) Frais de séchage	221,737.41	
f) Courtage et frais versés à l'association de compensation	3,415.41	
g) Frais généraux et d'administration	333,043.31	3,835,055.79
6. Solde créditeur au compte des livraisons en commun pour l'année 1959–1960—orge au 31 juillet 1960, après évaluation des stocks d'orge invendus au prix coûtant entreposés à Fort-William–Port-Arthur		$ 1,388,306.88

* Achetée chez des non-producteurs au prix initial de base fixé par la Commission et entreposée à Fort William–Port-Arthur.

APPRÉCIATION DU BILAN DE GESTION—COMPTE DES LIVRAISONS EN COMMUN POUR L'ANNÉE 1959-1960—ORGE

Le tableau ci-dessus expose ainsi qu'il suit l'état du compte des livraisons en commun de l'orge pour l'année 1959-1960 à l'égard de la période s'étendant du 1er août 1959 au 31 juillet 1960. Il faut interpréter le bilan en fonction des considérations suivantes:

(1) La mise en commun de l'orge en 1959-1960 s'élevait à 109.2 millions de boisseaux. Les producteurs ont livré au syndicat 94.9 millions de boisseaux. En tout 14.3 millions de boisseaux ont été transférés du compte de 1958-1959 le 4 mars 1960. On a acheté une faible quantité d'orge à d'autres sources.

(2) La mise en commun pour 1958-1959 a prix fin le 4 mars 1960 et, par conséquent, une tranche importante des ventes effectuées par la Commission des catégories d'orge à bétail au cours de la campagne agricole de 1959-1960 a été créditée au compte des livraisons en commun de 1958-1959. La Commission a pour coutume de créditer les ventes d'orge acceptée aux fins de maltage et autres usages industriels, au compte de la récolte pour laquelle les producteurs avaient livré cette orge. Par conséquent, des catégories d'orge livrée par des producteurs en 1959-1960 et acceptée aux fins de maltage ou autres usages spécialisés, ont été créditées au compte des livraisons en commun de l'année 1959-1960, bien que ces catégories aient été vendues avant qu'on arrête le compte de mise en commun de 1958-1959.

(3) Du 1er août 1959 au 31 juillet 1960, les ventes d'orge conclues pour le compte de la mise en commun de 1959-1960 se chiffraient à 58 millions et demi de boisseaux. En outre figuraient sur les livres de la Commission au 31 juillet 1960 des ventes non conclues pour 3.3 millions de boisseaux. Les pertes de poids au séchage ont été de 189,879.3 boisseaux.

(4) Le stock invendu provenant de la mise en commun de 1959-1960 s'établissait à 47.1 millions de boisseaux. Cet inventaire a été évalué aux prix coûtants, c'est-à-dire aux prix du versement de base à l'égard de chaque catégorie de l'inventaire.

(5) Les frais de gestion du compte des livraisons en commun pour l'année 1958-1959 jusqu'au 31 juillet 1960, se sont élevés à $3,835,055.79. Ils se composaient surtout des frais fixes à l'égard de l'orge entreposée dans les élévateurs régionaux et dans ceux de tête de ligne et ils s'élevaient à $3,438,854.72. Les intérêts et les frais bancaires s'élevaient à $135,334.82. Le recouvrement des frais de transport sur les expéditions d'orge destinées à l'exportation acheminées vers les ports du littoral du Pacifique s'est soldé par un crédit de $362,799.45. Les frais de réacheminement de l'orge expédiée vers les ports du littoral du Pacifique aux fins d'exportation ont été de $65,469.57. Les frais de séchage se sont élevés à $221,737.41. Le courtage et les frais versés à l'association de compensation se sont chiffrés à $3,415.41, alors que les dépenses administratives et les frais généraux jusqu'au 31 juillet 1960, se sont élevés à $330,043.31.

(6) Après qu'on eût imputé le produit des ventes, évalué l'inventaire au prix coûtant et laissé nne marge suffisante pour acquitter les frais de gestion comme ils sont indiqués ci-dessus, le compte de 1959-1960 à l'égard de l'orge a accusé un solde créditeur de $1,388,306.88.

M. BOULANGER: Quel a été le chiffre total de la production d'orge?

M. MCNAMARA: Dans l'Ouest du Canada?

M. BOULANGER: Oui.

M. MCNAMARA: Vous voulez parler de l'orge produite dans l'Ouest canadien?

M. BOULANGER: Oui.

M. MCNAMARA: Ce chiffre se trouve au tableau 3, à la page 3 de l'appendice. En 1960, on a produit en tout 201,000 boisseaux d'orge.

M. BOULANGER: Ce qui veut dire que 94 millions de boisseaux seulement ont été livrés à la Commission du blé?

M. MCNAMARA: C'est juste. Le reste est demeuré dans les fermes et a été utilisé dans l'Ouest.

M. BOULANGER: Est-ce que le solde a été vendu sur le marché libre?

M. MCNAMARA: La plus grande partie du solde est d'ordinaire utilisée par les producteurs pour nourrir le bétail dans leurs fermes ou encore elle peut être vendue dans les provinces où elle a été produite. Elle n'a pas été acheminée par les voies commerciales.

M. MUIR (*Lisgar*): Malgré la quantité d'orge gourde et humide, vous avez eu assez d'orge aux fins de maltage pendant cette campagne agricole?

M. MCNAMARA: Oui. L'orge du Manitoba a donné une récolte raisonnable qui nous a permis de répondre à la demande d'orge à maltage.

M. MUIR (*Lisgar*): A combien s'élève la demande d'orge à maltage dans notre pays?

M. MCNAMARA: A environ 18 à 20 millions de boisseaux. C'est la quantité qu'emploient les fabricants de malt au Canada. Nous allons maintenant laisser de côté le compte des livraisons en commun relatif à l'orge pour aborder des observations d'ordre général.

M. EARL:

OBSERVATIONS D'ORDRE GÉNÉRAL SUR LA VENTE DE L'ORGE—1959-1960

La quantité d'orge utilisée en 1959-1960 à des fins commerciales s'est élevée à 108 millions de boisseaux en comparaison de 112 millions de boisseaux au cours de la campagne agricole. On a utilisé au Canada 44 millions et demi de boisseaux et on a exporté 57.7 millions de boisseaux d'orge entière et, en outre, 6.1 millions de boisseaux de produits d'orge. Au cours de la campagne agricole, on a enregistré une augmentation modique de l'utilisation de l'orge dans notre pays, mais cette augmentation n'a pas suffi à contrebalancer le fléchissement de 6.7 millions de boisseaux qu'accusaient les exportations.

Il y a eu un acheminement constant d'orge vers les voies d'exportation tout au long de la campagne agricole; encore une fois, la majorité des expéditions vers les pays d'outre-mer ont emprunté les ports du littoral du Pacifique. Les expéditions en partance de ce littoral ont atteint 31.9 millions de boisseaux au regard de 5 millions de boisseaux pour les ports du Saint-Laurent et de la côte atlantique; 7.2 millions de boisseaux ont quitté la tête des Lacs à destination de ports d'outre-mer.

Le tableau suivant indique le chiffre des exportations d'orge en 1959-1960, de même que des chiffres comparatifs à l'égard de la campagne agricole antérieure:

	1959-1960	1958-1959
	(en millions de boisseaux)	
Royaume-Uni	30.1	41.5
États-Unis	13.5	10.2
Pologne	5.3	4.3
Allemagne	4.2	.3
Pays-Bas	1.3	.8
Suisse	.8	.6
Syrie	.7	—
Koweït	.5	—
Danemark	.4	—
Belgique	.4	.5
Italie	.3	.1
Pérou	.2	—
Japon	—	5.7
Autres pays	—	.4
	57.7	64.4
Produits de l'orge	6.1	6.1
TOTAL	63.8	70.5

Comme l'indique le tableau précédent, les exportations d'orge entière se sont élevées à 57.7 millions de boisseaux en comparaison de 64.4 millions de boisseaux durant la campagne agricole précédente. Le Royaume-Uni continue d'être notre plus important débouché pour l'orge malgré le fléchissement de nos exportations vers ce pays en 1959-1960. Les exportations sur les États-Unis, la Pologne, la Suisse, l'Allemagne et les Pays-Bas ont augmenté par rapport à la campagne agricole précédente. Le Moyen-Orient a été une source de nouveaux et petits débouhés en 1959-1960 et l'on a expédié également de petites quantités d'orge en Italie et au Pérou. Pour la première fois depuis dix ans, le Japon n'a pas importé d'orge canadienne.

On a exporté en 1959-1960 et en 1958-1959, 6.1 millions de boisseaux de produits de l'orge.

Le tableau suivant indique la moyenne mensuelle des prix demandés par le syndicat pour l'orge à bétail de la catégorie n° 1, de même que les prix maximums et minimums enregistrés chaque mois depuis le 1er août 1959 jusqu'au 31 juillet 1960 (tous les prix étant calculés à partir des entrepôts de Fort-William Port-Arthur):

	Maximum	Minimum	Moyenne
	(cents par boisseau)		
Août 1959	94¾	91	93⅜
Septembre	94¾	93½	94
Octobre	96¾	93¾	95½
Novembre	97½	93½	95½
Décembre	96½	92½	95½
Janvier 1960	97¼	95¾	96¾
Février	97¼	94	95⅞
Mars	96½	93	95¼
Avril	97	95¾	96½
Mai	100½	96¾	98½
Juin	99¾	95¾	98½
Juillet	97¼	96	96¾

Les prix demandés par le syndicat pour l'orge à bétail de la catégorie nº 1 ont fluctué dans d'étroites limites en 1959-1960, soit entre 91c. et $1.00½ le boisseau. Les prix se sont raffermis modérément au cours du premier semestre de la campagne agricole, puis ils ont fléchi au cours du dernier mois. Le prix moyen demandé par le syndicat pour l'orge à bétail de la catégorie nº 1 était de 96c. le boisseau au regard de 96¼c. le boisseau la campagne agricole précédente.

La quantité d'orge utilisée sur le marché intérieur et aux fins d'exportation a dépassé la quantité d'orge livrée par les producteurs en vertu des contingents de livraison établis au cours de la campagne agricole, ce qui a abouti à une réduction des stocks commerciaux de fin d'année lesquels sont passés de 71.2 millions de boisseaux au 31 juillet 1959 à 58 millions et demi de boisseaux au 31 juillet 1960. On a enregistré une légère augmentation du reliquat d'orge dans les fermes au 31 juillet 1960 par rapport à l'année précédente.

La concurrence a été extrêmement âpre sur le marché international de l'orge en 1959-1960; elle provenait non seulement des autres pays exportateurs tels que les États-Unis, l'Australie et l'Argentine mais d'autres domaines de céréales fourragères tels que le maïs et les sorghos. On pouvait détecter au cours du deuxième semestre de la campagne agricole les indices d'un début de concurrence plus intense sur le marché international.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous nous donner une idée de la raison soudaine qui a poussé le Japon à cesser ses achats d'orge?

M. MCNAMARA: La dernière fois que les Japonais nous ont acheté de l'orge c'était pour la consommation humaine sous forme d'orge transformée. C'était pour remplacer le riz mais depuis lors la production du riz a augmenté au Japon. On peut se procurer du riz en amples quantités maintenant et le Japon a cessé d'utiliser l'orge transformée à la place du riz.

M. KORCHINSKI: Autrement dit, il n'y a plus de débouché pour l'orge au Japon?

M. MCNAMARA: Je n'irais pas jusque-là, je dirais plutôt que nous ne trouverons vraisemblablement plus au Japon un débouché pour notre orge transformée mais vu l'expansion de l'économie japonaise et l'accroissement de sa production de bétail, j'incline à croire que naîtra à nouveau au Japon un marché pour l'orge fourragère. C'est nos espoir en tout cas.

M. KORCHINSKI: Comment dans l'ensemble se présentent les perspectives de vente d'orge, vu que, semble-t-il, il va y avoir la concurrence d'autres céréales comme le maïs?

M. MCNAMARA: Je dirais que les perspectives d'exportation d'orge canadienne et j'entends aussi l'avoine, sont loin d'être réjouissantes. A mon sens, il ne fait aucun doute, prenons l'Europe par exemple, que les programmes annoncés par les divers gouvernements qui participent au marché commun afin d'augmenter la production sur place, vont influer très sensiblement sur l'imposition des céréales fourragères. Pour ce qui est du blé, la qualité que nous produisons ne peut être égalée par aucun autre pays au monde, mais il n'en est pas ainsi pour notre orge. Bien des sortes d'orge produites en Europe sont d'une qualité supérieure à la nôtre. A moins qu'on ne puisse accroître le débouché que nous avons trouvé dernièrement en Chine, j'ai bien peur que nous ne nous trouvions aux prises avec un problème complexe en ce qui concerne l'exportation outre-mer d'orge canadienne pour l'alimentation du bétail.

M. KORCHINSKI: Pourquoi l'orge européenne est-elle supérieure à la nôtre?

M. McNAMARA: C'est dû, je pense, au fait que nos spécialistes en matière de croisements de plantes se sont trop attachés à produire une catégorie d'orge à maltage, afin de profiter du débouché restreint pour une telle sorte d'orge à des prix intéressants aux États-Unis. Je dirai aussi que certaines des méthodes agricoles que certains d'entre vous adoptent lorsque vous avez recours à l'orge comme récolte de nettoyage, produisant ainsi presque autant de folle avoine que d'orge—ce qui n'est pas le cas en Europe—y sont pour quelque chose. Cela rend notre orge impopulaire.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous êtes certainement en train de parler de la Saskatchewan et de l'Alberta.

M. HORNER (*Acadia*): Pas de l'Alberta.

Je voudrais poser une question au sujet des expéditions qui sont acheminées par voie du Saint-Laurent jusqu'aux ports de l'Atlantique. Je constate que 7.3 millions de boisseaux ont quitté la tête des Lacs à destination d'outre-mer, par rapport à 12 millions de boisseaux de blé. Pourquoi l'orge est-elle acheminée dans une plus grande proportion directement depuis la tête des Lacs? Est-ce parce que les chargements sont plus légers ou plus volumineux?

M. McNAMARA: Le Royaume-Uni, en particulier, a voulu de l'orge aux fins de la distillation. Notre orge à six rangs est très appréciée à cette fin, mais malheureusement cette catégorie, vous le savez, se décortique très facilement et si elle est manutentionnée dans divers terminus, elle a tendance à perdre sa qualité. Les commerçants ont eu bien des ennuis en faisant acheminer cette orge d'abord par navires empruntant les canaux jusqu'à Montréal pour la réexpédier ensuite. Pour tâcher de conserver la qualité de l'orge, ils ont cherché à l'acheminer avec le moins de manutention possible, ce qui a occasionné dans une large mesure l'acheminement plus volumineux que d'ordinaire d'orge depuis Fort-William.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce qu'une seule manutention a réduit le décorticage et la fragmentation de l'orge?

M. McNAMARA: Oui. Chaque fois que l'on manutentionne de l'orge, le pourcentage de décorticage augmente. Nous avons éprouvé d'énormes difficultés à expédier l'orge depuis Fort-William. Elle était classée dans la catégorie n° 3 de l'Ouest canadien. En arrivant à Montréal, sa catégorie avait baissé considérablement.

M. SOUTHAM: M. Korchinski a posé la question à laquelle je pensais, elle avait trait au problème que pose le Japon en se retirant du marché, mais M. MacNamara y a répondu d'une façon très satisfaisante.

M. NASSERDEN: A propos des catégories d'orge qui quittent le pays, est-ce que l'on a utilisé dans une certaine mesure le port de Churchill et serait-il possible d'accroître l'acheminement de l'orge par ce port?

M. McNAMARA: Non. On n'a jamais expédié d'orge par Churchill et on ne voit vraiment pas quel intérêt il y aurait à le faire. La demande européenne d'orge canadienne est en grande partie fonction de l'importation au Royaume-Uni d'orge aux fins de distillation. Cette source a pris une bonne quantité d'orge du littoral ouest où elle pouvait être expédiée avec une manutention minimum. A ma connaissance, personne ne s'est informé quant à l'acheminement d'orge depuis Churchill.

M. RIDDELL: Pour ce qui est de l'orge, le débouché au Royaume-Uni prend de l'ampleur d'ordinaire au printemps après que les stocks d'orge produite sur place ont été liquidés. Il existe une entente au Royaume-Uni en vertu de laquelle on utilisera autant d'orge produite sur place que possible; ensuite le

Royaume-Uni se met en quête d'orge et achète l'orge canadienne s'il en a besoin. Par conséquent, la période d'expédition du port de Churchill ne coïncide pas avec la période pendant laquelle le Royaume-Uni a besoin d'importer des stocks du Canada.

M. EARL:

10. Division des paiements

Le tableau suivant indique les principaux versements achevés pendant la campagne agricole de 1959-1960:

	Date d'envoi des premiers chèques	Date où les versements ont été achevés	Nombre de chèques émis	Valeur totale des chèques émis
Compte des livraisons en commun en 1958-1959—Blé:				
Versement provisoire	22 fév. 1960	11 mars 1960	274,283	$36,669,415.19
Versement final)	17 juin 1960	11 juillet 1960	274,274	33,919,322.24
Compte des livraisons en commun en 1958-1959—Avoine:				
Versement final	4 avril 1960	13 avril 1960	63,467	3,153,318.57
Compte des livraisons en commun en 1958-1959—Orge:				
Versement final)	14 avril 1960	22 avril 1960	141,025	5,335,502.66
TOTAL			753,049	$79,107,558.66

En outre, le service des versements a émis 46 chèques d'une valeur de $4,195.86 au titre des Comptes de blé de 1940, 1941, 1942, 1943 et 1944; ainsi que 78 chèques d'une valeur de $14,920.72 défrayant les versements de compensation et le versement final au titre du Compte de mise en commun de 1945-1949—Blé.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Quelqu'un a-t-il des questions à poser? Sinon, nous pouvons aborder le numéro suivant.

M. EARL:

11. *Service juridique*

Le service juridique s'occupe de toutes les questions ayant un caractère juridique qui se rapportent à l'activité de la Commission.

Le service a continué à venir en aide au service des paiements à l'égard des versements faits aux successions de personnes décédées.

Au cours de la campagne agricole, on a intenté des poursuites contre 132 personnes à propos de violations de la loi sur la Commission canadienne du blé et de ses règlements d'exécution; au cours de la campagne agricole de 1958-1959 ce nombre s'était élevé à 93.

Le service vient aussi en aide au service des avances de versements en application de la loi sur les versements anticipés pour le grain des Prairies et s'occupe de la perception des comptes en souffrance. Pour la première fois, des poursuites ont été intentées aux termes de la loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies et cinq personnes ont été poursuivies pour infractions à cette loi.

Pour la première fois également, des actions ont été intentées devant la Cour de l'Échiquier du Canada afin de récupérer des fonds non remboursés aux termes d'avances consenties en vertu de la loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies. A cet égard 274 actions ont été amorcées devant la Cour de l'Échiquier du Canada. Sur ce nombre, à la fin de la campagne agricole, un jugement avait été rendu à l'égard

de 74 et dans 103 causes le compte avait été acquitté avant que le jugement soit rendu. Les poursuites étaient encore en cours à la fin de la campagne agricole relativement au reste des actions qui avaient été intentées devant le tribunal.

M. HORNER (*Acadia*): Vous dites qu'au cours de la campagne agricole on a intenté des poursuites contre 132 personnes. Pouvez-vous donner au comité une idée de l'infraction commise en général et qui motivait de telles poursuites. Je ne veux pas de détails, mais il semble que le nombre des poursuites soit élevé. Quelle en a été la cause principale?

M. MONK: La plupart ont été intentées parce que les producteurs ont fait des livraisons en excédent de leur contingent, ou qu'ils livraient des céréales provenant de terres autres que celle qui faisait l'objet du permis et pour d'autres infractions du genre. Le nombre des poursuites tendait à s'uniformiser et à baisser en ces quelques dernières années, au fur et à mesure que les producteurs se familiarisaient avec le régime et en saisissaient mieux les modalités. Le nombre des poursuites était plus élevé il y a quelques années que maintenant.

M. NASSERDEN: En quoi consistaient les poursuites intentées en vertu de la loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies?

M. MONK: J'oublie les détails concernant ces cinq personnes mais, dans l'ensemble, elles avaient fait de fausses déclarations afin d'obtenir une avance, en exagérant, par exemple, la quantité de céréales qu'elles avaient en réalité ou en prétendant avoir des céréales qu'elles n'avaient pas.

M. MILLIGAN: Est-ce que l'une quelconque de ces poursuites a été intentée pour avoir fait des livraisons aux minoteries à provende?

M. MONK: Oui, au moins deux. Nous avons eu au moins deux causes-type en ce qui concerne les minoteries à provende. Je ne me souviens pas s'il s'agissait de poursuites intentées contre les producteurs ou contre les agents des minoteries à provende.

M. HORNER (*Acadia*): Dans tous les cas qui touche l'amende imposée?

M. MONK: L'amende suit les voies normales, par le truchement du ministère de la Justice.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, on procède comme s'il s'agissait d'amende imposée par un magistrat?

M. MONK: C'est juste.

M. HORNER (*Acadia*): Pourquoi en est-il ainsi dans le cas de la Commission du blé? En ce qui concerne la Commission des grains du Canada, celle-ci a déclaré dans son rapport que lors d'une poursuite, alors qu'une amende de $100 avait été imposée, elle avait été remise au Receveur général, mais que la Commission s'en est emparée.

M. MONK: D'ordinaire, les amendes vont au Receveur général du Canada, à la caisse générale du Dominion et non pas à la Commission.

M. HORNER (*Acadia*): Elles ne vont pas à la Commission? Je croyais que vous aviez dit qu'elles allaient au magistrat.

M. MONK: Le tribunal les perçoit et, aux termes du Code, elles sont remises au Receveur général par l'entremise du ministère de la Justice.

M. ROGERS: Qu'entend-on par infraction à propos des livraisons excédant le contingent? Combien de boisseaux sont autorisés?

M. MONK: Nous avons pour ligne de conduite en général de ne pas intenter de poursuites pour une quantité insignifiante.

M. ROGERS: Qu'entendez-vous par une quantité insignifiante?

M. MONK: Au pied levé je ne me souviens pas que nous ayons intenté des poursuites lorsqu'il s'agissait de moins de 50 ou 75 boisseaux. Dans la plupart des cas, les quantités sont infiniment plus élevées. Il s'agit là d'une question de principe en ce qui concerne l'application. Dans une région où un certain nombre d'infractions sont commises, on peut se voir contraint d'intenter des poursuites contre tous les contrevenants, même si certaines infractions sont de peu d'importance, car on ne veut pas s'exposer à des accusations de favoritisme.

M. KORCHINSKI: Comment vous apercevez-vous de ces infractions? Au cours de vérifications habituelles ou bien quelqu'un vous les signale-t-il?

M. MONK: La plupart viennent à notre connaissance lors des vérifications que font habituellement nos inspecteurs. Dans certains cas, les renseignements nous parviennent d'autres sources.

M. KORCHINSKI: A quels intervalles faites-vous ces vérifications habituelles? Sont-elles faites au hasard ou bien vous rendez-vous partout?

M. MONK: Nous avons un groupe d'inspecteurs dont la tâche consiste à examiner les livres de tous les élévateurs; ils se rendent à chaque élévateur de leur district pour y faire des visites régulières.

M. MCNAMARA: Je tiens à avancer une idée à propos de l'interprétation que M. Monk donne à l'adjectif «raisonnable». Je ne voudrais pas qu'on s'imagine à travers le pays, que nous fermons l'œil sur les infractions aux règlements régissant les contingents lorsqu'il s'agit de quantités inférieures à 75 boisseaux. De fait, un seul boisseau constitue une infraction, et même s'il est vrai que nous tâchons d'être raisonnables et ne nous arrêtons pas parfois à une infraction de faible importance, je ne veux pas que l'on publie que tout producteur peut dépasser de 75 boisseaux le contingent fixé.

M. KORCHINSKI: Comment détectez-vous, au cours d'une vérification courante, si un cultivateur a rempli inexactement une formule quand il a obtenu son avance en espèces, si vous faites simplement une vérification au hasard à l'élévateur sans consulter cette formule?

M. MONK: Je parlais des infractions au contingentement. Pour ce qui est des avances consenties, les infractions nous sont signalées de diverses manières. Les cas particuliers auxquels je songe et qui ont fait l'objet de poursuites ici sont venus à notre attention parce qu'aucun remboursement de l'avance consentie n'avait été fait: nous avons donc envoyé des vérificateurs qui ont constaté que les personnes en question n'avaient pas de céréales.

M. KORCHINSKI: Aux termes de la loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies, vérifiez-vous les déclarations du préposé à l'élévateur d'abord, puis rendez-vous visite au cultivateur pour vérifier les céréales que celui-ci a en magasin?

M. MONK: Pas d'ordinaire. S'il y a quelque chose qui éveille les soupçons, nous enquêtons alors pour voir ce qui en est.

M. FORBES: Combien d'inspecteurs itinérants avez-vous pour effectuer ces vérifications courantes et le reste?

M. MCNAMARA: Seize environ.

M. FORBES: Je pourrais, je pense, en duper un ou deux mais non seize. C'est le chiffre pour les trois provinces des Prairies?

M. MCNAMARA: Oui.

M. NASSERDEN: Ces seize hommes ont d'autres fonctions; ils ne se bornent pas simplement aux vérifications?

M. McNAMARA: C'est juste.

M. MUIR (*Lisgar*): Avez-vous eu des ennuis avec les céréales traitées, c'est-à-dire qui ont été soumises à un traitement afin de servir pour la semence?

M. McNAMARA: La Commission des grains veille à cela. En certains cas les céréales avaient été traitées avec du ceresan. C'est le service des inspections qui s'en occupe; le grain est rejeté, car nous n'acceptons pas ce procédé. La Commission des grains surveille ce domaine de près.

M. ROGERS: Pour en revenir à une question par laquelle j'avais d'abord commencé, vous dites qu'un inspecteur ou un surveillant inspecte les élévateurs. Il constate ces infractions, c'est-à-dire que le producteur a livré une quantité de céréales qui excède son contingent. Le producteur a-t-il l'occasion de rétablir la situation ou bien est-il poursuivi?

M. MONK: Non, l'infraction s'est produite d'ordinaire quelque temps avant que nous la découvrions, car il est peu vraisemblable qu'elle se produise seulement la veille ou l'avant-veille du jour où l'inspecteur se présente. La chose se répète assez souvent et, d'habitude, nous obtenons un rapport de la police auquel une enquête fait suite. On recueille ensuite des déclarations et l'on décide à ce moment-là si l'on va intenter ou non une action.

M. ROGERS: Et l'agent de l'élévateur? Signale-t-il au producteur qu'il a livré une quantité de céréales qui excède son contingent?

M. MONK: D'ordinaire, nous intentons des poursuites contre les deux, le producteur et l'agent de l'élévateur, quand il y en a un.

M. HORNER (*Acadia*): M. Rogers m'a devancé. J'allais demander si toutes ces actions étaient intentées contre les cultivateurs ou contre d'autres personnes?

M. MONK: Je dirais qu'environ la moitié sont intentées contre des producteurs et l'autre moitié contre des agents d'élévateurs.

M. HORNER (*Acadia*): D'après ces chiffres, 66 cultivateurs sur 230,000 ont enfreint le Règlement, ce qui veut dire que les cultivateurs sont relativement honnêtes.

M. McNAMARA: J'estime que c'est une assertion fort juste. Étant donné qu'il y a 235,000 cultivateurs, je dois dire qu'on a tout lieu d'être fier des résultats et que l'observance des règlements relatifs au contingentement et aux permis est fondamentalement bonne. Il en va de même des avances en espèces. Je crois que du point de vue des recouvrements, aucun organisme financier du Canada n'a jamais eu d'aussi bons résultats que nous en avons obtenus avec cette mesure d'avances en espèces. C'est une nouvelle preuve de l'intégrité des producteurs de l'Ouest. Il y a toujours un ou deux loups dans la bergerie mais en général, la situation est bonne. Les dix-sept inspecteurs à notre service se répartissent ainsi: cinq au Manitoba, six en Saskatchewan et six en Alberta.

M. FORBES: Portent-ils un uniforme; sinon comment peut-on les reconnaître?

M. McNAMARA: Ils revêtent un costume différent chaque semaine.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Abordons l'article suivant.

M. EARL:

12. *Personnel et dirigeants*

Le tableau suivant indique l'effectif du personnel employé par la Commission au 31 juillet 1960 et au 31 juillet 1959:

	31 juillet 1960	31 juillet 1959
Winnipeg	651	681
Calgary	30	30
Vancouver	17	17
Montréal	4	4
Londres (Angleterre)	4	3
Rotterdam (Pays-Bas)	2	2
TOTAL	708	727

Le 31 juillet 1960, la Commission comptait 708 employés par rapport à 737 le 31 juillet 1959.

A compter du 1er septembre 1960, M. J. W. Snell, adjoint au directeur européen à Londres, était nommé adjoint au représentant européen à Rotterdam. M. D. D. Yates, directeur-adjoint des ventes (blé), était nommé adjoint au directeur européen à Londres. M. C. A. Gusberti, adjoint au directeur des ventes (céréales secondaires) était nommé directeur adjoint (ventes) du bureau de Vancouver. Conformément à la décision de la Commission d'ouvrir un bureau à Tokyo au Japon, M. A. W. Cordon, qui était auparavant adjoint exécutif (ventes) a été nommé représentant de la Commission pour l'Extrême-Orient avec siège social à Tokyo. M. C. E. G. Earl, contrôleur de la Commission a été nommé contrôleur-secrétaire. M. D. H. Treleaven, secrétaire de la Commission, a été nommé adjoint exécutif. Les trois dernières nominations sont entrées en vigueur le 1er octobre 1960.

13. *Comité consultatif*

Deux réunions du comité consultatif ont eu lieu en 1959-1960.

Voici les noms des membres du comité consultatif: M. J. H. Wesson, Regina (Sask.); M. J. E. Brownlee, C.R., Winnipeg (Man.); M. W. J. Parker, Winnipeg (Man.); M. A. P. Gleave, Biggar (Sask.); M. G. L. Harrold, Lamont (Alb.) et M. A. W. Platt, Edmonton (Alb..).

M. MUIR (*Lisgar*): Je voudrais poser une question à M. Monk. L'un de ses camarades de classe voudrait savoir l'effectif du personnel juridique. Il est en quête d'un emploi, je pense.

M. MONK: A Winnipeg, le personnel juridique se compose de M. Robert Law et de moi-même. Les poursuites dont il parle sont réglées par des agents nommés par le ministère fédéral de la Justice.

M. MUIR (*Lisgar*): Je me demande si à son avis, un ancien député pourrait éventuellement remplir un poste au sein du personnel juridique.

M. MONK: Je n'ai absolument rien à voir, je le crains, aux nominations des agents.

M. HORNER (*Acadia*): Je constate que vous avez pas mal de bureaux à l'étranger. Les a-t-on multipliés dernièrement?

M. MCNAMARA: Oui, nous avons augmenté le personnel du bureau de Rotterdam en y ajoutant un autre représentant, M. Snell, qui a été muté de Londres. Cette mutation lui permet de s'occuper aussi de la Belgique et de la

Hollande. Le personnel voyage plus souvent que par le passé en Belgique et en Suisse. M. Yates a été retiré de Londres pour aider M. Lawrie, le directeur européen. En outre, nous avons apporté certaines modifications à l'organisation de Vancouver. Nous tâchons de former quelques jeunes hommes en leur donnant de l'expérience en dehors de Winnipeg. Comme l'indique le rapport, nous avons ouvert un bureau à Tokyo au cours de la campagne agricole et il est en train de fonctionner. Nous nous sommes chargés de la plupart des activités de liaison avec l'organisme des vivres au Japon.

M. MANDZIUK: Quels sont les devoirs et fonctions du comité consultatif? Vous dites qu'il s'est réuni deux fois au cours de l'année.

M. MCNAMARA: Les membres du comité, vous l'avez remarqué, sont tous en contact avec des organismes agricoles de l'Ouest du Canada. Ils sont proches du domaine de la production et, à l'occasion, nous suivons leurs conseils. La loi qui nous régit prévoit leur nomination et nous profitons de leurs conseils.

M. MANDZIUK: Sur quels domaines vous conseillent-ils?

M. MCNAMARA: Oh! sur des sujets divers. Leurs conseils, je dirai, sont extrêmement utiles sur des problèmes ayant trait à l'activité dans le pays, comme les problèmes de production par exemple. Nous avons, je pense, plus d'expérience qu'eux dans le domaine des ventes mais ils connaissent mieux les problèmes de production dans l'Ouest du Canada, ils nous sont très précieux pour la solution des problèmes ayant trait au contingentement et à des questions de ce genre.

M. BOULANGER: Quel est le mandat de ces personnes?

M. MCNAMARA: Voulez-vous parler des membres du conseil consultatif?

M. BOULANGER: Oui.

M. MCNAMARA: Ils sont nommés à titre amovible.

M. BOULANGER: Pour combien d'années sont-ils nommés?

M. MCNAMARA: Il n'y a aucune période de fixée.

M. BOULANGER: Estimez-vous qu'il devrait y avoir un représentant de l'Est du Canada à ce comité?

M. MCNAMARA: Ce serait, je pense, une bonne idée que d'avoir un représentant des consommateurs de l'Est du Canada et c'est une recommandation que nous avons faite à notre ministre. Sauf erreur, on l'étudie sérieusement en ce moment.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Allons-nous nous dispenser de donner lecture de ce qui reste en vertu de la partie II?

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question à poser à propos de ce problème relatif au blé. On a beaucoup parlé dernièrement à Ottawa d'une augmentation éventuelle du prix du pain vu que le prix du blé a augmenté récemment et que notre dollar a été dévalué.

M. MCNAMARA: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Estimez-vous sérieusement qu'il y a vraiment une raison pour augmenter le prix du pain?

M. MCNAMARA: Non, mais je suis content que vous ayez posé la question parce qu'à mon sens le public devrait être au courant des faits. Les boulangeries parlent certes d'augmenter le prix du pain—je ne crois pas que l'on puisse rattacher cette augmentation à l'augmentation récente du prix du blé. Mais nous avons quelques données à ce sujet et j'aimerais que M. Riddel aborde cette question.

M. RIDDEL: Monsieur le président, j'ai ici quelques chiffres, ainsi qu'une déclaration que j'aimerais communiquer au comité.

La quantité de blé nécessaire pour produire 100 livres de farine de qualité boulangère varie d'une minoterie à l'autre et d'une période à une autre. En moyenne, il en faut probablement un peu moins de 2.3 boisseaux mais pour être sûr de ne pas atténuer l'effet d'une augmentation du prix du blé, prenons ce chiffre. En l'occurrence, une augmentation du coût du blé de 5c. le boisseau correspond à une augmentation du coût de la farine de catégorie boulangère de 5 x 2.3 soit 11.5c. les 100 livres.

On suppose ainsi que la farine supporte à elle seule toute l'augmentation du prix du blé. Or, pour produire 100 livres de farine, une minoterie produira du même coup environ 2.3 x 60—100, ou 138—100, soit 38 livres de sous-produits. Si le prix de vente des sous-produits augmente par suite de l'augmentation du coût du blé, il ne sera pas nécessaire alors d'augmenter le prix de la farine d'un montant de 11.5c. les 100 livres.

Par conséquent, on peut affirmer que l'augmentation du coût de la farine motivée par une augmentation de 5c. le boisseau du coût du blé, ne pourrait pas dépasser 11.5c. les 100 livres.

La quantité de pain produite avec 100 livres de farine varie d'une boulangerie à l'autre. Elle est plus grande dans les grandes boulangeries que dans les petites, uniquement parce que dans les grandes, étant donné le matériel dont on dispose, on peut ajouter plus d'eau à la pâte. Il y a aussi d'autres éléments qui entrent en ligne de compte, par exemple elles réussissent mieux à enrayer les pertes, ce qui joue aussi un rôle.

On peut admettre avec certitude que dans les grandes boulangeries, où la plupart du pain canadien est fait, on n'obtient pas moins de 150 livres de pain avec 100 livres de farine. On en obtient probablement plus. Dans les petites boulangeries ce chiffre peut ne pas dépasser 145 livres, mais même à cette quantité, une augmentation de 11.5c. par 100 livres de farine produirait une augmentation de la miche de pain d'une livre de 0.08c. seulement. Une augmentation du prix du blé de 5c. le boisseau ne pourrait pas par conséquent motiver une augmentation supérieure à 0.08c. la livre de pain soit environ 1/12e de cent la miche.

M. MANDZIUK: Le comité aimerait, je pense, que la Commission lui communique les constatations qu'elle a faites jusqu'à ce jour en matière de réglementations ou en ce qui concerne les ventes aux moulins à provende. On s'intéresse, vous le savez, encore énormément à cette question et à la façon dont elle influe sur le régime de la Commission du blé. Qu'ont révélé jusqu'à maintenant vos constatations?

M. MCNAMARA: Monsieur le président, cette question est traitée dans notre rapport supplémentaire et je propose que nous ne remettions pas à plus tard cette discussion, même si le rapport supplémentaire ne débute pas par des renseignements relatifs au blé.

Je propose cependant que nous abordions la question de l'avoine et de l'orge, dans le rapport supplémentaire, ce qui soulèvera cette question des moulins à provende, et plus tard la situation de ces moulins dans l'Ouest canadien; ainsi, le Comité sera saisi de la question et nous pourrons ensuite revenir à la discussion sur le blé.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Devons-nous considérer que lecture nous a été donnée de la partie II?

(Assentiment.)

PARTIE II

ÉTATS FINANCIERS

Cette partie du rapport présente les états financiers de la Commission canadienne du blé pour la campagne agricole terminée le 31 juillet 1960. Ils comprennent un bilan consolidé (Pièce I) qui donne l'état financier de la Commission à cette date et d'autres états donnant les résultats de l'activité de la Commission à la fin de la campagne agricole, le tout énuméré dans l'index précédant les états financiers et commenté dans la Partie I du rapport.

A cause de la grande quantité de grain non vendu qui restait dans les comptes des livraisons en commun, de 1959-1960, pour le blé, l'avoine et l'orge, il a été décidé qu'il convenait de différer la clôture de ces comptes et, par conséquent, aucun d'eux n'avait été apuré à la date du présent rapport.

BILAN CONSOLIDÉ

La pièce I est le bilan consolidé de la Commission canadienne du blé au 31 juillet 1960. Certains des chiffres qui y figurent sont expliqués ci-dessous.

Stocks de grain—$695,105.13

STOCKS DE BLÉ—$641,465,397.95

Au 31 juillet 1960, le total des stocks de blé détenus par la Commission s'établissait à 462,585,424.9 boisseaux. Sur cette quantité, 61,709,070.2 boisseaux avaient été vendus aux prix établis, mais pas encore livrés à la fin de la campagne. Nous avons évalué ces stocks aux prix des marchés conclus et avons tenu compte des frais d'entreposage à assumer jusqu'à la date de livraison. Le reste du stock de blé, soit 400,876,354.7 boisseaux se répartit comme il suit:

Stocks restants du compte de mise en commun de 1958–1959		61,885,358.5
Stocks restants des quantités achetées des producteurs pour la mise en commun de 1959–1960:		
Stocks invendus	338,585,565.9	
Stocks vendus, mais à prix différé	84,681.3	
	338,670,247.2	
Nombre net de boisseaux dont l'acquisition a résulté de la confrontation des excédents et des déficits, etc., dans les élévateurs ruraux et les terminus pour la mise en commun de 1959–1960	2,241,272.9	
	340,911,520.1	
Moins: Pertes de poids durant le transport et au séchage	1,920,523.9	338,990,996.3
		400,876,354.7

Ces stocks étaient en magasin dans les élévateurs ruraux, les élévateurs-terminus et les meuneries ou bien en cours de route ou sous la garde des agents. Conformément à la pratique admise en comptabilité et à la méthode suivie pour les campagnes agricoles antérieures, cette partie de l'inventaire a été évaluée aux prix coûtants. Dans le cas des 61,885,358.5 boisseaux des stocks restants, reportés du compte de mise en commun de 1958-1959 le 20 mai 1960, et encore détenus au 31 juillet 1960, le prix coûtant est le prix auquel les stocks invendus ont été reportés, à la fin de la journée, le 20 mai 1960. En ce qui concerne les stocks restants de 338,990,996.2 boisseaux figurant dans l'inventaire et dont 84,681.3 boisseaux ont été vendus, mais à prix

différé, le prix coûtant est le prix initial payé aux producteurs par la Commission pour la campagne agricole de 1959-1960, soit $1.40 le boisseau, base blé n° 1 du Nord-Manitoba, en magasin à Fort-William et Port-Arthur ou Vancouver.

Les stocks sous la garde des agents sont du blé provisoirement facturé aux agents de la Commission qui sont expéditeurs et exportateurs et pour lequel la Commission recevra un état de compte définitif, une fois les stocks écoulés. La Commission reçoit de ses agents un acompte pour le blé facturé à prix provisoire et, au 31 juillet, cet acompte était de $1.40 le boisseau, base blé manitobain du Nord n° 1 emmagasiné à Fort-William, Port-Arthur ou Vancouver. Pour ce qui est des stocks facturés aux meuneries à un prix provisoire, cet acompte était de $1.60 le boisseau, base blé n° 1 du Nord-Manitoba, en magasin à Fort-William et Port-Arthur ou Vancouver. Au 31 juillet 1960, les acomptes reçus des agents de la Commission qui sont expéditeurs et exportateurs s'élevaient au total à $132,149,616.31, comme on peut le voir dans la pièce I.

STOCKS D'AVOINE ET D'ORGE—$53,639,967.18

Les stocks d'avoine et d'orge que la Commission détenait au 31 juillet 1960 et qui étaient en magasin dans les élévateurs ruraux, dans les terminus ou en cours de route, s'établissaient à 16,607,864.9 et à 50,455,891.0 boisseaux respectivement. Là-dessus, 804,356.8 boisseaux d'avoine et 3,317,677.3 boisseaux d'orge avaient été vendus aux prix établis, mais non encore livrés à la fin de la campagne. Nous avons évalué ces stocks aux prix des marchés conclus et avons tenu compte des frais d'entreposage jusqu'à la date de livraison. Le reste des stocks de céréales secondaires, 15,803,508.1 boisseaux d'avoine et 47,138,213.7 boisseaux d'orge, se répartit comme il suit:

	Avoine	Orge
Stocks restants des quantités achetées des producteurs pour la mise en commun de 1959-1960	15,793,844.0	47,326,650.4
Stocks achetés de personnes autres que des producteurs	40,019.0	1,442.6
	15,833,863.0	47,328,093.0
Moins: Pertes de poids au séchage	30,354.9	189,879.3
	15,803,508.1	47,138,213.7

Conformément aux pratiques admises en comptabilité et à la méthode suivie pour les campagnes agricoles antérieures, nous avons évalué ces parties des stocks d'avoine et d'orge aux prix coûtants. Le prix coûtant est le prix initial versé par la Commission au producteur pour l'avoine et l'orge, dans la campagne agricole de 1959-1960. Pour l'avoine, ce prix a été de 60c. le boisseau, base avoine de l'Ouest canadien n° 2 en magasin à Fort-William et Port-Arthur et, pour l'orge, 96c. le boisseau, base orge de l'Ouest canadien n° 3 six-rangs en magasin à Fort-William et Port-Arthur.

Comptes à recevoir—$846,563.33

Cette somme se compose principalement de montants que les agents de la Commission devaient sur les ventes complétées au 31 juillet 1960 mais dont les états de compte n'ont été reçus qu'après cette date. Le reste comprend divers comptes payables à la Commission, mais perçus seulement après la fin de la campagne agricole.

Cotisations, commerce des grains—$19,793.52

La Commission canadienne du blé détient dix sièges à la Bourse des grains de Winnipeg, deux à la Bourse des grains de Vancouver, un dans la *Winnipeg Grain and Produce Exchange Clearing Association Limited* et un autre dans la *Lake Shippers' Clearance Association.* Ces participations sont données au prix coûtant moins les dividendes reçus au 31 juillet 1960.

Immeuble de la Commission canadienne du blé, prix coûtant moins amortissement—$340,800.

En vertu de l'autorisation obtenue par le décret ministériel C.P. 146-2800, la Commission, le 31 août 1946, a acheté son immeuble au prix de $450,000, terrain compris.

Conformément aux instructions reçues du gouvernement du Canada, la Commission a versé aux villes de Winnipeg et de Calgary, des subventions respectives de $34,620.99 et de $834.57, ces subventions tenant lieu de taxes foncières et de taxe d'affaires sur l'édifice de la Commission canadienne du blé et sur les locaux loués par la Commission à Winnipeg, et de taxe d'affaires pour les locaux loués par la Commission à Calgary, sans toutefois se reconnaître assujettie à ces impôts et taxes. Ces subventions ont atteint au total $35,455.56 et sur ce montant, une somme de $20,689.75 a été imputée au chiffre d'affaires de la Commission pour la période du 1er janvier 1960 au 31 juillet 1960. Le solde, $14,765.81, a été différé et sera imputé sur les comptes de la Commission pour la campagne agricole de 1960-1961. Cette dernière somme est comprise dans le montant de $18,115.19 qui figure au bilan consolidé. L'amortissement de l'immeuble de la Commission canadienne du blé est de 2 p. 100 par année et s'est élevé à $7,800 pour l'année terminée le 31 juillet 1960. Cette somme de $7,800 pour amortissement et l'autre de $20,689.75 pour impôts sont comprises dans le montant de $232,954.43 qui figure dans la pièce VII.

Le décret du conseil C.P. 1960-1343, daté le 29 septembre 1960, autorisait la Commission canadienne du blé à acheter de *Glenlawn Investments Limited* le terrain et la bâtisse désignés ordinairement comme le 189, avenue McDermot, dans la ville de Winnipeg, province du Manitoba. Cette propriété a été achetée le 31 octobre 1960.

Le libellé de ce même décret autorisait la démolition de la bâtisse située sur le terrain en question et sur le terrain désigné habituellement comme le 407, rue Main, Winnipeg et, pour la remplacer, le libellé autorisait aussi la construction d'un nouvel immeuble.

Emprunts des banques—$125,809,927.66

Au cours de la campagne agricole qui fait l'objet du présent rapport, les versements aux producteurs ont entraîné la distribution en espèces d'un total de $79,107,558.66 réparti ainsi:

VERSEMENTS INTÉRIMAIRES		
Compte de mise en commun de 1958-1959—Blé....		$36,699,415.19
DERNIERS VERSEMENTS		
Compte de mise en commun de 1958-1959—Blé....	$33,919,322.24	
Compte de mise en commun de 1958-1959—Avoine.	3,153,318.57	
Compte de mise en commun de 1958-1959—Orge..	5,335,502.66	42,408,143.47
		$79,107,558.66

Au commencement de la campagne agricole, les emprunts contractés des banques à charte par la Commission s'élevaient à $110,984,281.02 et, au cours de la campagne de 1959-1960, les besoins en espèce de la Commission se sont maintenus à un niveau élevé à cause des stocks extraordinairement considérables de blé, d'avoine et d'orge à garder, des versements à faire aux producteurs et à cause des frais courants d'exploitation. Par conséquent, la Commission a été un emprunteur des banques à charte durant toute la campagne agricole 1959-1960. Les emprunts ainsi contractés ont atteint une crête de $133,128,354.12 le 22 juillet 1950, mais ont fléchi par la suite pour s'établir à $125,809,927.66 le 31 juillet 1960. Malgré les efforts de la Commission pour obtenir de meilleures conditions d'emprunt, le taux d'intérêt s'est maintenu à 5¼ p. 100 durant toute la campagne agricole sur ces emprunts.

Dettes envers les agents—$426,388,445.70

A titre d'agents de la Commission, les compagnies de céréales acceptent les livraisons des producteurs aux élévateurs ruraux et, au nom de la Commission, paient aux producteurs le prix initial annoncé par la Commission. Ce n'est qu'une fois les livraisons complétées aux élévateurs terminus et aux meuneries que la Commission règle ces achats. La dette de $426,388,445.70 envers les agents se compose des sommes que la Commission doit à ses agents pour le blé, l'avoine et l'orge achetés des producteurs aux élévateurs ruraux jusqu'au 31 juillet 1960, mais que la Commission ne recevra et ne paiera qu'après la fin de la campagne agricole.

Montants dus aux producteurs

PAIEMENTS DE REDRESSEMENT

Aucun paiement de redressement n'a été autorisé sur les comptes de mise en commun de 1959-1960 pour le blé, l'avoine et l'orge; toutefois, des paiements de redressement autorisés sur les comptes de mise en commun des années passées étaient encore dus le 31 juillet 1960. Ils formaient au total un montant de $5,170.21 réparti comme il suit:

	Chèques en circulation			
	Blé	Avoine	Orge	Total
Compte de mise en commun 1954-1955..	$ —	$ 1,233.35	$ 1,468.32	$ 2,701.67
Compte de mise en commun 1952-1953..	$ 1,499.74	$ —	$ 968.80	$ 2,468.54
	$ 1,499.74	$ 1,233,35	$ 2,437.12	$ 5,170.21

Du 1er août 1960 au 31 décembre 1960, la Commission a payé $26.31 sur cette dette de $5,170.21.

PAIEMENTS INTÉRIMAIRES

Au cours de la campagne agricole qui fait l'objet du présent rapport, un versement intérimaire a été autorisé sur le compte de mise en commun de 1958-1959 pour le blé, en conformité des dispositions de l'article 26 (3) de la loi sur la Commission canadienne du blé et de l'arrêté ministériel C.P. 1960-176 du 12 février 1960. Ce versement s'appliquait aux livraisons de blé faites par les producteurs au compte de la mise en commun de 1958-1959, du 1er août 1958 au 31 juillet 1959 et s'est élevé à $36,699,415.19. Au 31 juillet 1960, il

restait à payer un montant de $364,752.98 sur ce versement et sur d'autres versements intérimaires. Ce montant à payer se compose entièrement de chèques que les producteurs ont en mains mais n'ont pas encore encaissés. Voici le détail de ce montant à payer:

	Chèques non encaissés
Compte de mise en commun 1958–1959	$300,109.52
Compte de mise en commun 1957–1958	33,862.75
Compte de mise en commun 1956–1957	8,855.19
Compte de mise en commun 1955–1956	6,668.79
Compte de mise en commun 1954–1955	4,167.11
Compte de mise en commun 1953–1954	5,966.68
Compte de mise en commun 1952–1953	5,122.94
	$ 364,752.98

Du 1er août 1960 au 31 décembre 1960, la Commission a payé $245,422.44 sur cette dette de $364,752.98.

Derniers versements

Voici le détail des montants dus aux producteurs en chèques non encaissés comme derniers versements:

	Chèques en circulation			
	Blé	Avoine	Orge	Total
Compte de mise en commun 1958–1959	$ 4,952,252.25	$ 43,365.86	$ 89,836.61	$ 5,085,454.72
Compte de mise en commun 1957–1958	48,085.10	4,422.67	9,313.10	61,820.87
Compte de mise en commun 1956–1957	8,274.16	.....	2,375.07	10,649.23
Compte de mise en commun 1955–1956	8,578.44	1,359.01	2,287.82	12,225.27
Compte de mise en commun 1954–1955	9,280.76	1,239.38	1,934.95	12,455.09
Compte de mise en commun 1953–1954	6,791.20	2,061.60	2,009.38	10,862.18
Compte de mise en commun 1952–1953	4,504.32	1,379.54	4,659.93	10,543.79
	$ 5,037,766.23	$ 53,828.06	$ 112,416.86	$ 5,204,011.15

Du 1er août 1960 au 31 décembre 1960, la Commission a payé $4,848,852.25 sur cette dette de $5,204,011.15.

Frais accumulés et comptes à payer—$13,694,411.93

Ce montant se compose surtout de frais fixes, frais d'entreposage et intérêts accumulés jusqu'au 31 juillet 1960, en plus de certains comptes divers impayés à la fin de la campagne agricole.

Compte spécial—Solde net des comptes de versements non effectués—$963,266.73

L'article 29A de la loi sur la Commission canadienne du blé autorise la Commission, sous réserve de l'assentiment du gouverneur en conseil, à transporter dans un compte spécial les soldes impayés de comptes créditeurs particuliers et à assigner ces fonds à des fins que le gouverneur en conseil, sur la recommandation de la Commission, juge avantageuses pour les producteurs. L'état suivant rend compte des transactions imputées au compte spécial au cours de la campagne agricole qui fait l'objet du présent rapport.

Solde du compte spécial au 31 juillet 1959			$ 524,088.22
Plus: Montants transportés au compte spécial en vertu de l'article 29A de la loi sur la Commission canadienne du blé et du décret ministériel C.P. 1960-1411 du 13 octobre 1960:			
Compte de mise en commun de 1945 à 1949—Blé		$ 1,182,614.42	
Compte de mise en commun de 1950-1951—Blé		4,363.24	
Compte de mise en commun de 1951-1952—Blé		74,747.85	
Compte de mise en commun de 1949-1950—Avoine		34,449.37	
Compte de mise en commun de 1950-1951—Avoine		(837.81)	
Compte de mise en commun de 1951-1952—Avoine		7,718.98	
Compte de mise en commun de 1949-1950—Orge		36,701.36	
Compte de mise en commun de 1950-1951—Orge		4,097.95	
Compte de mise en commun de 1951-1952—Orge		697.03	1,344,552.39
			1,868,640.61
Moins: Dépenses autorisées par l'article 29A (2) de la loi sur la Commission canadienne du blé et par les décrets ministériels suivants:			
Décret du conseil C.P. 1958-1697, du 17 décembre 1958			
Non dépensé au 31 juillet 1959	$41,485.99		
Moins: Non dépensé au 31 juillet 1960	16,641.07		
		24,844.92	
Décret C.P. 1958-1697, du 17 décembre 1958			
Non dépensé au 31 juillet 1959	23,695.18		
Moins: Non dépensé au 31 juillet 1960	14,424.80		
		9,270.38	
Décret C.P. 1959-413 du 3 avril 1959			
Total autorisé	35,000.00		
Moins: Non dépensé au 31 juillet 1960	3,741.42		
		31,258.58	
Décret C.P. 1960-519 du 19 avril 1960			
Total autorisé	775,000.00		
Moins: Non dépensé au 31 juillet 1960	Néant	775,000.00	
Décret C.P. 1960-836, du 17 juin 1960			
Total autorisé	60,000.00		
Moins: Non dépensé au 31 juillet 1960	Néant	60,000.00	
Décret C.P. 1960-837 du 17 juin 1960			
Total autorisé	5,000.00		
Moins: Non dépensé au 31 juillet 1960	Néant	5,000.00	
Décret C.P. 1960-1008 du 21 juillet 1960			
Total autorisé	250,000.00		
Moins: Non dépensé au 31 juillet 1960	250,000.00	.....	905,373.88
			$ 963,266.73*

* Au 31 juillet 1960, les montants autorisés mais non dépensés s'élevaient à $284,807.29, ce qui laisse dans le compte un solde disponible de $678,459.44.

Paiements anticipés aux producteurs

Au cours de la campagne agricole de 1957-1958, le gouvernement du Canada a adopté la loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies qui est entrée en vigueur le 25 novembre 1957. Cette loi autorisait la Commission à verser des acomptes aux producteurs sur le blé, l'avoine et l'orge entreposés dans les fermes, soit 50c. le boisseau pour le blé, 20c. le boisseau pour l'avoine et 35c. le boisseau pour l'orge jusqu'à concurrence de la quantité livrable de grain et ne dépasasnt pas $3,000 pour chaque producteur demandant cette avance; la loi autorisait aussi la Commission à recouvrer les avances ainsi faites en les retenant sur la valeur du blé, de l'avoine ou de l'orge livrés par les producteurs, après réception des dites avances.

Pour verser ces acomptes aux producteurs, la Commission est autorisée à emprunter des banques à charte, ces emprunts ainsi que l'intérêt jouissant d'une

garantie du gouvernement du Canada. Le résultat des transactions occasionnées par le versement d'acomptes aux producteurs au cours de la période du 25 novembre 1957 au 31 juillet 1960 est exposé dans la Partie IV du présent rapport. A la fin de la campagne, les producteurs avaient encore à rembourser une somme de $2,745,263 en paiements anticipés, mais du 1er août au 31 décembre 1960, la Commission a reçu un total de $2,275,248, ce qui laisse un solde à recouvrer de $470,015. Les intérêts sur les sommes empruntées des banques en vertu de la loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies s'élevaient à $1,807,254.58 au 31 juillet 1960. Sur cette somme, le gouvernement du Canada, à la fin de la campagne, avait remboursé à la Commission $1,789,853.18, en conformité de l'article 15A de la loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies. Le gouvernement du Canada remboursera aussi à la Commission le reste, soit $17,401.40 ainsi que les intérêts bancaires encourus après le 31 juillet 1960 en conformité de la même loi.

Paiements provisoires aux producteurs

Au cours de la campagne agricole qui fait l'objet du présent rapport, le gouvernement a adopté la loi sur les paiements provisoires relatifs au grain des Prairies qui est entrée en vigueur le 1er février 1960. Cette loi autorise la Commission à verser aux producteurs, des paiements provisoires pour le blé, l'avoine et l'orge non battu à l'égard de la campagne agricole de 1959-1960. Ce paiement a été de 50c. le boisseau pour le blé, 20c. le boisseau pour l'avoine et 35c. le boisseau pour l'orge. Chaque paiement provisoire ne devait pas dépasser la quantité livrable de grain ou le montant maximum de $1,500. Une autre disposition prévoyait que le total des montants versés à un producteur à titre de paiement provisoire et de paiement anticipé, pour la campagne agricole de 1959-1960, sous le régime de la loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies, ne devait pas dépasser $3,000.

Pour verser ces paiements provisoires aux producteurs, la Commission a été autorisée à emprunter des banques à charte, ces emprunts ainsi que l'intérêt sur ces emprunts étant garantis par le gouvernement du Canada. Le résultat des transactions occasionnées par le versement de paiements provisoires pour la période du 1er février 1960 au 31 juillet 1960 est exposé dans la Partie V du présent rapport. Les avances versées en vertu de cette loi ont atteint le montant de $1,025,839 et, à la fin de la campagne, il restait à rembourser $291,211 à l'égard des paiements provisoires. Du 1er août 1960 au 31 décembre 1960, la Commission a reçu des remboursements pour un montant de $227,842, ce qui laisse un solde à recouvrer de $63,369. Jusqu'au 31 juillet 1960, les intérêts sur les emprunts bancaires contractés sous le régime de la loi sur les paiements provisoires relatifs au grain des Prairies se sont élevés à $16,554.14. Sur ce montant, le gouvernement du Canada avait remboursé $14,987.56 à la Commission à la fin de la campagne agricole et il lui remboursera également le solde de $1,566.58 ainsi que tous les intérêts bancaires courus après le 31 juillet 1960, conformément aux dispositions de l'article 13A de la loi sur les paiements provisoires relatifs au grain des Prairies.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Division du blé—compte des livraisons en commun de 1959-1960—Pièce II

Au 31 juillet 1960, les stocks de blé invendus dans le compte de la mise en commun de 1959-1960 et les stocks de blé vendus, mais à prix différés, formaient un total de 400,876,354.7 boisseaux.

Conformément à la méthode admise en comptabilité et à la coutume suivie pour les années financières précédentes, ces stocks de blé ont été évalués au

prix coûtant dans les livres de la Commission au 31 juillet 1960. Le total de 400,876,354.7 boisseaux comprend 61,885,358.5 boisseaux reportés du compte de la mise en commun de 1958-1959, le 20 mai 1960, et qui restaient invendus le 31 juillet 1960. Pour cette quantité, le prix coûtant est le prix auquel le transport d'un compte à l'autre a été fait à la fin de la journée du 20 mai 1960. Quant au reste des stocks, soit 338,990,996.2 boisseaux, le prix coûtant est le prix initial payé aux producteurs au cours de la campagne agricole de 1959-1960, soit $1.40 le boisseau, base blé du Nord—Manitoba n° 1 en magasin à Fort-William et Port-Arthur ou à Vancouver.

Les résultats d'exploitaiton, au 31 juillet 1960, pour le compte de la mise en commun de 1959-1960 comprennent une somme de $11,193,301.42 qui est une partie des frais fixes que le gouvernement du Canada a acquittés au cours de la campagne agricole de 1959-1960 en vertu de la Loi sur les réserves temporaires de blé. Le total reçu à l'égard des frais fixes en vertu de cette loi pour la campagne agricole de 1959-1960 s'élève à $43,604,072.28. La Commission a recommandé et le gouverneur en conseil, par le décret ministériel C.P. 1960-835, a approuvé, que le total ainsi reçu à pour les frais fixes soit réparti comme il suit:

Compte de la mise en commun de 1958-1959—Blé	$32,410,770.86
Compte de la mise en commun de 1959-1960—Blé	11,193,301.42
	$43,604,072.28

Au cours de la campagne agricole de 1960-1961, la Commission recevra du gouvernement du Canada une somme de $50,430,618.60 pour les frais fixes, en conformité de la loi sur les réserves temporaires de blé et cette somme sera répartie entre le compte de la mise en commun du blé de 1959-1960 et celui de 1960-1961. A la date du présent rapport, la façon dont la répartition se fera n'avait pas encore été établie.

Compte tenu de ce qui précède et du mode d'évaluation des stocks, mais sans provision pour les frais obligatoires, l'intérêt, les frais administratifs et autres frais à encourir au delà de l'année financière, le compte de la mise en commun du blé pour 1959-1960, *au* 30 *juillet* 1960, *accusait un solde débiteur de* $10,899,712.08. *Ce solde débiteur ne doit cependant pas être considéré comme le résultat définitif des opérations de mise en marche intéressant le compte de mise en commun du blé pour 1959-1960.*

Division de l'avoine et de l'orge—Pièces III et IV

La loi sur la Commission canadienne du blé et le décret ministériel C.P. 1959-788 du 22 juin 1959 autorisent la Commission à acheter des producteurs, au cours de la campagne agricole de 1959-1960, l'avoine et l'orge produites dans les régions désignées et à payer aux producteurs un prix initial établi à 60c. le boisseau pour l'avoine de l'Ouest canadien n° 2 et à 96c. le boisseau pour l'orge de l'Ouest canadien six-rangs n° 3, ces deux prix, base en magasin à Fort-William et Port-Arthur. Les stocks invendus d'avoine et d'orge, pour les comptes de la mise en commun de 1959-1960, s'établissaient à 15,803,508.1 boisseaux et 47,138,213.7 boisseaux respectivement au 31 juillet 1960.

Conformément à la méthode admise en comptabilité et à la coutume suivie pour les années financières précédentes, ces stocks ont été évalués au prix coûtant dans les livres de la Commission, au 31 juillet 1960. Ce prix coûtant est le prix initial que la Commission a versé aux producteurs pour l'avoine et l'orge au cours de la campagne agricole de 1959-1960. Pour ce qui est de l'avoine, ce prix était de 60c. le boisseau, base avoine de l'Ouest canadien n° 2 en magasin à Fort-William et Port-Arthur et pour ce qui est de l'orge, il

était de 96c. le boisseau, base orge de l'Ouest canadien six-rangs nº 3, en magasin à Fort-William et Port-Arthur.

Compte tenu de ce mode d'évaluation des stocks, mais sans provision pour les frais fixés, l'intérêt, les frais d'administration, etc. au delà de l'année financière de la Commission, les comptes de la mise en commun de l'avoine et de l'orge pour 1959-1960, accusaient un solde créditeur de $376,910.43 pour l'avoine et un solde créditeur de $1,388,306.88 pour l'orge au 31 juillet 1960. Il ne faudrait cependant pas considérer ces résultats comme les résultats définitifs des opérations de mise en marché à l'égard des comptes de mise en commun de l'orge et de l'avoine pour 1959-1960.

Liste des frais administratifs et des frais généraux—Pièce VII

Le total des dépenses de ce poste, au cours de la compagne agricole à l'étude, s'est élevé à $3,264,509.78; il comprend les dépenses attribuables aux bureaux de la Commission à Winnipeg, Calgary, Vancouver, Montréal, Londres (Angleterre) et Rotterdam (Hollande). La Pièce VII donne le détail de ces dépenses et les affectations aux opérations de la Commission.

Le rapport des vérificateurs de la Commission pour l'année terminée le 31 juillet 1960 figure dans la Partie III du présent rapport. La Partie IV renferme le rapport des vérificateurs et l'état financier relatif à l'application de la loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies. La Partie V comprend le rapport des vérificateurs et les états financiers visant l'application de la loi sur les paiements provisoires relatifs au grain des Prairies.

Dans le présent rapport et dans les états financiers, nous nous sommes efforcés d'exposer la façon dont ont été exécutées les instructions reçues au sujet du blé, de l'avoine et de l'orge pour l'année terminée le 31 juillet 1960.

En terminant, nous désirons exprimer notre reconnaissance aux dirigeants et au personnel de la Commission pour les loyaux et consciencieux services qu'ils ont rendus.

Le tout respectueusement soumis.

Le commissaire en chef
W. C. McNamara

Le commissaire en chef adjoint
W. Riddel

Les commissaires
W. E. Robertson et J. T. Dallas

LA COMMISSION DU BLÉ

INDEX DES ÉTATS FINANCIERS

31 juillet 1960

Pièce I. *Bilan consolidé.*

Pièce II. *État des transactions, compte des livraisons en commun de 1959-1960—Blé.*

Pièce III. *État des transactions, compte des livraisons en commun de 1959-1960—Avoine.*

Pièce IV. *État des transactions, compte des livraisons en commun de 1959-1960—Orge.*

Pièce V. *État des paiements aux producteurs.*

Pièce VI. *État des réserves pour les derniers versements.*

Pièce VII. *État des dépenses d'administration et des frais généraux et imputation au compte approprié pour l'année terminée le 31 juillet 1960.*

COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

Bilan consolidé au 31 juillet 1960

ACTIF

Stocks de grain:		
Stocks de blé—au cours du terme, prix de base en magasin à Fort-William/Port-Arthur, Vancouver ou Churchill	$ 100,813,098.19	
Stocks de blé—prix coûtant, en magasin à Fort-William/Port-Arthur ou Vancouver	540,652,299.76	
		$ 641,465,397.95
Stocks d'avoine—au cours du terme, prix de base en magasin à Fort-William/Port-Arthur	631,902.21	
Stocks d'avoine—au prix coûtant, en magasin à Fort-William/Port-Arthur.	8,637,274.73	
		9,269,176.94
Stocks d'orge—au cours du terme, prix de base en magasin à Fort-William/Port-Arthur	3,275,547.39	
Stocks d'orge—prix coûtant, en magasin à Fort-William/Port-Arthur	41,095,242.85	
		44,370,790.24
Comptes à recevoir		846,563.33
Adhésions aux associations: Bourses des grains de Winnipeg et de Vancouver, *The Winnipeg Grain and Produce Exchange Clearing Association Limited* et *Lake Shippers' Clearance Association*		19,793.52
Immeuble de la Commission canadienne du blé, Winnipeg, au prix coûtant, moins la dépréciation		340,800.00
Frais différés et acquittés d'avance		18,115.59
Ameublement de bureau, matériel et véhicules automobiles, au prix coûtant, moins la dépréciation		113,395.22
Solde débiteur, compte de la mise en commun de 1959–1960, Blé		10,899,712.08
		$ 707,343,744.87

PASSIF

Emprunts aux banques		$ 125,809,927.66
Engagements envers les agents pour du grain acheté des producteurs, mais non encore livré à la Commission		426,388,445.70
Avances reçues sur des stocks de blé de l'agence		142,149,616.31
Comptes dus aux producteurs:		
Chèques en circulation:		
Solde des paiements de redressement—		
Blé	$ 1,499.74	
Céréales secondaires	3,670.47	
Solde des paiements provisoires—		
Blé	364,752.98	
Solde des derniers paiements—		
Blé	5,037,766.23	
Céréales secondaires	166,244.92	
		5,573,934.34
Frais courus et comptes à payer		13,694,411.93
Réserves pour frais afférents aux derniers versements		998,924.89
Compte spécial—Solde net des comptes de paiements non répartis		963,266.73
Solde créditeur (Compte des livraisons en commun, 1959–1960)—Avoine		376,910.34
Solde créditeur (Compte des livraisons en commun, 1959–1960)—Orge		1,388,306.88
		$ 707,343,744.87

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ
Compte des livraisons en commun de 1959–1960—Blé
ÉTAT DES TRANSACTIONS
Pour la campagne agricole terminée le 31 juillet 1960

	Boisseaux			Montants	
Achats de blé:					
Acheté des producteurs aux prix initiaux de la Commission, en magasin à Fort-William, Port-Arthur ou Vancouver	377,438,374.2			$ 480,090,891.82	
Quantité nette acquise par la confrontation des excédents, déficits, etc. aux élévateurs terminus et ruraux, aux prix initiaux, en magasin à Fort-William, Port-Arthur ou Vancouver	2,241,272.9			3,007,301.33	
Blé acheté au compte syndical du blé, 1958–1959	148,495,836.2	528,175,483.3		246,470,435.69	
Ventes de blé:					$ 729,568,628.84
Ventes complétées aux prix obtenus, en magasin à Fort-William/Port-Arthur ou Vancouver:					
Ventes au pays	12,442,818.6				
Exportations aux prix de la catégorie II	5,680,441.4				
Exportations sous le régime de l'Accord international sur le blé	45,546,274.5				
Pertes de poids, transport et séchage	1,920,523.9				
		65,590,058.4	$ 100,581,963.20		
Ventes non complétées, au cours du terme, en magasin à Fort-William/Port-Arthur, Vancouver ou Churchill:					
Ventes au pays	16,879,522.6				
Exportations aux prix de la catégorie II	18,254,855.3				
Exportations sous le régime de l'Accord international sur le blé	26,574,692.3		100,813,098.19		
		61,709,070.2		201,395,061.39	
Stocks de blé—établis au prix coûtant, en magasin à Fort-William/Port-Arthur ou Vancouver		400,876,354.7		540,652,299.76	
					742,047,361.15
Excédent des transactions de blé		528,175,483.3			12,478,732.31
A déduire: Frais d'entreposage, intérêts, frais administratifs et généraux, etc.:					
Frais d'entreposage:					
Pour le blé entreposé dans les élévateurs ruraux			21,071,675.35		
Pour le blé entreposé dans les élévateurs terminus			5,374,972.09		
Intérêt net versé aux agents sur les stocks de blé des agences			1,676,453.24		
			28,123,100.68		
Moins: Frais d'entreposage perçus en vertu de la loi sur les réserves provisoires de blé			11,193,301.42		
				16,929,799.26	
Intérêt aux banques, change et frais bancaires, moins l'intérêt net récupéré sur d'autres comptes de la Commission				2,535,096.45	
Frais additionnels nets de transport du blé entre les postes régionaux et les terminus				(79,245.04)	
Frais de manutention, d'arrêts et de détournement pour le blé entreposé dans les terminus intérieurs				262,316.32	
Frais de séchage				2,425,626.05	
Frais administratifs et généraux, au 31 juillet 1960				1,304,851.35	
					23,378,444.39
Solde débiteur au compte des livraisons en commun de 1959–1960 pour le blé, au 31 juillet 1960, après évaluation des stocks de blé en main au prix coûtant, en magasin à Fort-William/Port-Arthur ou Vancouver					$ 10,899,712.08

COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

Compte des livraisons en commun 1959–1960—Avoine
ÉTAT DES TRANSACTIONS
Pour la campagne agricole terminée le 31 juillet 1960

	Boisseaux		Montant	
Achats d'avoine:				
Avoine achetée des producteurs aux prix initiaux de la Commission, prix en magasin, Fort-William/Port-Arthur	23,661,125.3		$12,968,872.07	
Avoine achetée autrement, aux prix initiaux de la Commission, prix en magasin, Fort-William/Port-Arthur	40,019.0		22,809.97	
Avoine achetée au compte des livraisons en commun 1958–1959—Avoine	5,311,435.8		3,862,789.80	
		29,012,580.1		$16,854,471.84
Ventes d'avoine[1]:				
Ventes complétées, aux prix obtenus, en magasin, à Fort-William/Port-Arthur	12,374,360.3		9,457,195.21	
Perte de poids par suite de séchage	30,354.9		—	
Ventes non complétées, au cours du terme, prix en magasin, à Fort-William/Port-Arthur	804,356.8		631,902.21	
Stocks d'avoine—prix coûtant, en magasin, Fort-William/Port-Arthur	15,803,508.1		8,637,274.73	18,726,372.15
		29,012,580.1		
Excédent des transactions d'avoine				1,871,900.31
A déduire: Frais d'entreposage, intérêt, dépenses d'administration et frais généraux, etc.:				
Frais d'entreposage:				
Frais d'entreposage de l'avoine aux élévateurs régionaux		$ 1,198,009.77		
Entreposage de l'avoine emmagasinée aux élévateurs terminus		132,164.00		
			1,330.173.77	
Intérêt et frais bancaires			53,624.86	
Frais de transport récupérés sur des expéditions d'avoine à Vancouver et destinées à l'exportation			(8,241.99)	
Séchage			30,333.52	
Courtage et frais du Bureau de centralisation			2,118.51	
Dépenses d'administration et frais généraux au 31 juillet 1960			86,981.21	
				1,494,989.88
Solde créditeur, au compte des livraisons en commun, 1959–1960—Avoine, au 31 juillet 1960, après l'évaluation de l'avoine en main, au prix coûtant, en magasin à Fort-William/Port-Arthur				$ 376,910.43

[1] A l'exclusion des contrats de vente à terme à l'égard de 1,557,000 boisseaux d'avoine d'octobre, selon les cours de fermeture le 31 juillet 1960.

Pièce IV

COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ
Compte des livraisons en commun 1959-1960—Orge

ÉTAT DES TRANSACTIONS
Pour la campagne agricole terminée le 31 juillet 1960

	Boisseaux		Montant	
Achats d'orge:				
Orge achetée des producteurs, aux prix initiaux de la Commission, en magasin à Fort-William/Port-Arthur	94,903,188.0		$84,401,402.43	
Orge achetée autrement, aux prix initiaux de la Commission, en magasin à Fort-William/Port-Arthur	1,442.6		1,120.71	
Orge achetée au compte des livraisons en commun 1958-1959—Orge	14,271,337.8		13,060,659.26	
		109,175,968.4		$97,463,182.40
Ventes d'orge[1]:				
Ventes complétées, aux prix obtenus, en magasin à Fort-William/Port-Arthur	58,530,198.1		58,315,754.83	
Perte de poids par suite du séchage	189,879.3		—	
Ventes non complétées, au cours du terme, en magasin à Fort-William/Port-Arthur	3,317,677.3		3,275,547.39	
Stocks d'orge—prix coûtant, en magasin à Fort-William/Port-Arthur	47,138,213.7		41,095,242.85	
		109,175,968.4		102,686,545.07
Excédent des transactions d'orge				5,223,362.67
A déduire: Frais d'entreposage, intérêt, dépenses d'administration et frais généraux, etc.:				
Frais d'entreposage:				
Frais d'entreposage de l'orge aux élévateurs régionaux		$ 2,965,878.34		
Entreposage de l'orge aux élévateurs terminus		472,976.38		
			3,438,854.72	
Intérêt et frais bancaires			135,334.82	
Frais de transport récupérés sur des expéditions d'orge à des ports du Pacifique, destinées à l'exportation			(362,799.45)	
Frais de détournement pour des expéditions d'orge à des ports du Pacifique, destinées à l'exportation			65,469.57	
Séchage			221,737.41	
Courtage et frais du Bureau de centralisation			3,415.41	
Dépenses d'administration et frais généraux au 31 juillet 1960			333,043.31	
				3,835,055.79
Solde créditeur, au compte des livraisons en commun, 1959-1960—Orge au 31 juillet 1960 après l'évaluation de l'orge en main, au prix coûtant en magasin à Fort-William/Port-Arthur				$ 1,388,306.88

[1] A l'exclusion des contrats d'achat à terme à l'égard de 2,598,000 boisseaux d'orge d'octobre selon les cours de fermeture le 31 juillet 1960.

COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

Pièce V

État des paiements aux producteurs
Au 31 juillet 1960

	Total des sommes payables aux producteurs	Chèques touchés par les producteurs au 31 juillet 1960	Soldes payables aux producteurs le 31 juillet 1960
PAIEMENTS DE REDRESSEMENT:			
Blé:			
1952–1953—Compte des livraisons en commun	$ 61,124,386.63	$ 61,122,886.89	$ 1,499.74
Céréales secondaires			
1954–1955—Compte des livraisons en commun—Avoine	3,241,697.20	3,240,463.85	1,233.35
1954–1955—Compte des livraisons en commun—Orge	7,900,535.63	7,899,067.31	1,468.32
1952–1953—Compte des livraisons en commun—Orge	14,467,203.86	41,466,235.06	968.80
	25,609,436.69	25,605,766.22	3,670.47
PAIEMENTS PROVISOIRES:			
Blé:			
1958–1959—Compte des livraisons en commun	36,699,415.19	36,399,305.67	300,109.52
1957–1958—Compte des livraisons en commun	38,783,856.67	38,749,993.92	33,862.75
1956–1957—Compte des livraisons en commun	39,160,395.34	39,151,540.15	8,855.19
1955–1956—Compte des livraisons en commun	37,339,123.87	37,332,455.08	6,668.79
1954–1955—Compte des livraisons en commun	22,261,003.14	22,256,836.03	4,167.11
1953–1954—Compte des livraisons en commun	38,638,704.15	38,632,737.47	5,966.68
1952–1953—Compte des livraisons en commun	63,962,036.83	63,956,913.80	5,122.94
	276,844,535.19	276,479,782.21	364,752.98
DERNIERS PAIEMENTS:			
Blé:			
1958–1959—Compte des livraisons en commun	33,919,322.24	28,967,069.99	4,952,252.25
1957–1958—Compte des livraisons en commun	33,874,398.61	33,826,313.51	48,085.10
1956–1957—Compte des livraisons en commun	25,083,690.12	25,075,415.96	8,274.16
1955–1956—Compte des livraisons en commun	41,953,923.81	41,945,345.37	8,578.44
1954–1955—Compte des livraisons en commun	39,679,620.35	39,670,339.59	9,280.76
1953–1954—Compte des livraisons en commun	25,411,407.89	25,404,616.69	6,791.20
1952–1953—Compte des livraisons en commun	58,282,438.38	58,277,934.06	4,504.32
	258,204,801.40	253,167,035.17	5,037,766.23
Céréales secondaires:			
1958–1959—Compte des livraisons en commun—Avoine	3,153,318.57	3,109,952.71	43,365.86
1958–1959—Compte des livraisons en commun—Orge	5,335,502.66	5,245,666.05	89,836.61
1957–1958—Compte des livraisons en commun—Avoine	2,072,426.91	2,068,004.25	4,422.67
1957–1958—Compte des livraisons en commun—Orge	6,120,929.76	6,111,616.66	9,313.10
1956–1957—Compte des livraisons en commun—Orge	7,570,416.35	7,568,041.28	2,375.07
1955–1956—Compte des livraisons en commun—Avoine	8,169,672.90	8,168,313.89	1,359.01
1955–1956—Compte des livraisons en commun—Orge	15,217,219.17	15,214,931.35	2,287.82
1954–1955—Compte des livraisons en commun—Avoine	3,779,605.60	3,778,366.22	1,239.38
1954–1955—Compte des livraisons en commun—Orge	6,536,611.93	6,534,676.98	1,934.95
1953–1954—Compte des livraisons en commun—Avoine	5,631,130.40	5,629,068.80	2,061.60
1953–1954—Compte des livraisons en commun—Orge	9,833,495.41	9,831,486.03	2,009.38
1952–1953—Compte des livraisons en commun—Avoine	10,949,996.58	10,948,617.04	1,379.54
1952–1953—Compte des livraisons en commun—Orge	21,408,203.67	21,403,543.74	4,659.93
	105,778,529.92	105,612,285.00	166,244.92
TOTAL de tous les Comptes	$ 727,561,689.83	$ 721,987,755.49	$ 5,573,934.34

COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

Pièce VI

ÉTAT DES RÉSERVES POUR LES DERNIERS PAIEMENTS

Au 31 juillet 1960

	Premières réserves	Paiements et redressements au 31 juillet 1959	Paiements pour l'année close le 31 juillet 1960	Change, courtage et redressements Année 1959–1960	Solde de premières réserves	Crédit des intérêts nets sur excédents au 31 juillet 1960	Solde au 31 juillet 1960
BLÉ:							
1958–1959 Compte des livraisons en commun.	$ 156,602.68	$ —	$ 81,462.53	$ 41,721.92	$ 33,418.23	$ 97,702.88	$ 131,121.11
1957–1958 Compte des livraisons en commun.	158,163.71	123,322.96	27,756.89	3,602.16	3,482.60	112,723.95	116,206.55
1956–1957 Compte des livraisons en commun.	141,738.03	136,147.08	5,112.30	86.00	392.65	111,748.20	112,140.85
1955–1956 Compte des livraisons en commun.	159,644.57	147,601.02	1,087.62	8.90	10,947.03	39,935.05	50,882,08
1954–1955 Compte des livraisons en commun.	161,410.82	167,037.96	1,044.57	4.98	(6,676.69)	22,701.59	16,024.90
1953–1954 Compte des livraisons en commun.	139,557.42	115,057.18	730.88	(82.89)	23,852.25	104,468.31	38,320.56
1952–1953 Compte des livraisons en commun.	168,509.10	190,858.09	540.65	4.03	(22,893.67)	194,574.65	171,680.98
	1,085,626.33	880,023.39	117,735.44	45,345.10	42,522.40	593,854.63	636,377.03
CÉRÉALES SECONDAIRES:							
1958–1959 Compte des livraisons en commun —Avoine	37,266.37	—	32,500.56	4,417.59	348.32	9,176.78	9,535.10
1958–1959 Compte des livraisons en commun —Orge	66,471.00	—	51,620.19	7,379,94	7,740.87	13,589.00	21,329.87
1957–1958 Compte des livraisons en commun —Avoine	47,440.68	33,032.23	7,191.35	41.84	7,175.26	7,534.47	14,709.73
1957–1958 Compte des livraisons en commun —Orge	79,554.74	54,697.06	8,308.47	88.62	16,361.59	21,935.66	38,297.25
1956–1957 Compte des livraisons en commun —Orge	80,152.07	56,895.54	3,650.84	12.09	19,593.60	23,386.08	42,979.68
1955–1956 Compte des livraisons en commun —Avoine	58,293.43	52,969.45	726.39	.81	4,596.78	6,811.01	11,407.79
1955–1956 Compte des livraisons en commun —Orge	81,599.80	72,372.85	898.97	.93	8,327.05	19,748.80	27,975.85
1954–1955 Compte des livraisons en commun —Avoine	60,308.99	44,347.10	694.74	.29	15,265.86	14,341.72	29,607.58
1954–1955 Compte des livraisons en commun —Orge	79,903.89	60,001.82	676.87	.14	19,225.06	21,369.62	40,594.68
1953–1954 Compte des livraisons en commun —Avoine	69,995.33	60,128.85	363.30	.55	9,502.63	15,922.62	25,425.25
1953–1954 Compte des livraisons en commun —Orge	80,287.94	69,406.44	358.16	.02	10,523.32	23,840.36	34,363.68
1952–1953 Compte des livraisons en commun —Avoine	74,171.79	69,849.82	198.64	.38	4,122.95	16,653.58	20,776.53
1952–1953 Compte des livraisons en commun —Orge	94,111.14	92,457.28	204.91	—	1,448.95	44,095.92	45,544.87
	909,826.17	666,257.44	107,393.29	11,943.20	124,232.24	238,315.62	362.547,86
Total de tous les Comptes	$ 1,995,452.50	$ 1,546,280.83	$ 225,128.73	$ 57,288.30	$ 166,754.64	$ 832,170.25	$ 998,924.89

COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

Pièce VII

ÉTAT DES DÉPENSES D'ADMINISTRATION ET DES FRAIS GÉNÉRAUX ET IMPUTATION AU COMPTE APPROPRIÉ

Année terminée le 31 juillet 1960

DÉPENSES D'ADMINISTRATION ET FRAIS GÉNÉRAUX:

Traitements—Membres de la Commission, hauts fonctionnaires et personnel	$ 2,206,926.03
Assurance-chômage	21,264.57
Comité consultatif—frais de déplacement et allocation journalière	719.10
Loyer et éclairage des bureaux, y compris l'entretien de l'immeuble de la Commission canadienne du blé, à Winnipeg	232,954.43
Téléphone—Central et appels interurbains	44,073.11
Télégrammes, cablogrammes et telex	22,449.62
Affranchissement	68,141.52
Impressions, papeterie et fournitures	156,509.34
Dépenses de bureau	22,759.11
Frais de déplacement	59,778.74
Frais de déplacement (inspecteurs)	35,182.64
Honoraires d'avocats et frais de cours	8,429.17
Honoraires de vérificateurs	46,200.00
Tabulateurs—loyer et divers	158,769.92
Réparation et entretien des machines et accessoires de bureau	5,971.53
Publications du marché des céréales et services	5,380.02
Cautionnements et assurances	4,693.45
Bourse des céréales (cotisation)	3,260.00
Transport de papeterie, etc.: chemin de fer et camions	12,471.12
Dépréciation de l'ameublement, du matériel et des automobiles	20,287.57
Contributions au fonds de pension, frais actuariels et autres	128,288.79
	$ 3,264,509.78

IMPUTATION AU COMPTE APPROPRIÉ:

1. Mise sur le marché des céréales des producteurs (y compris les frais de distribution des paiements provisoires, s'il en est):		
1959–1960 Compte des livr. en commun—Blé	$1,304,851.35	
1959–1960 Compte des livr. en commun—Avoine	86,981.21	
1959–1960 Compte des livr. en commun—Orge	333,043.31	
1958–1959 Compte des livr. en commun—Blé	1,016,022.20	
1958–1959 Compte des livr. en commun—Avoine	71,001.84	
1958–1959 Compte des livr. en commun—Orge	150,281.14	
		$2,962,181.05
2. Distribution des derniers paiements aux producteurs:		
a) Blé:		
1958–1959 Compte des livraisons en commun	81,462.53	
1957–1958 Compte des livraisons en commun	27,756.89	
1956–1957 Compte des livraisons en commun	5,112.30	
1955–1956 Compte des livraisons en commun	1,087.62	
1954–1955 Compte des livraisons en commun	1,044.57	
1953–1954 Compte des livraisons en commun	730.88	
1952–1953 Compte des livraisons en commun	540.65	
1951–1952 et années antérieures—Comptes des livraisons en commun	11,450.00	
		129,185.44
b) Céréales secondaires:		
1958–1959 Compte des livr. en commun—Avoine	32,500.46	
1958–1959 Compte des livr. en commun—Orge	51,620.19	
1957–1958 Compte des livr. en commun—Avoine	7,191.35	
1957–1958 Compte des livr. en commun—Orge	8,308.47	
1956–1957 Compte des livr. en commun—Orge	3,650.84	
1955–1956 Compte des livr. en commun—Avoine	726.39	
1955–1956 Compte des livr. en commun—Orge	898.97	
1954–1955 Compte des livr. en commun—Avoine	694.74	
1954–1955 Compte des livr. en commun—Orge	676.87	
1953–1954 Compte des livr. en commun—Avoine	363.30	
1953–1954 Compte des livr. en commun—Orge	358.16	
1952–1953 Compte des livr. en commun—Avoine	198.64	
1952–1953 Compte des livr. en commun—Orge	204.91	
1951–1952 et années antérieures—Comptes des livraisons en commun—Avoine et Orge	750.00	
		108,143.29
3. Imputations autorisées par les décrets du conseil C.P. 1960-836 et C.P. 1960-837 du compte spécial —paiements non distribués, en acquittement partiel des frais administratifs et généraux à l'égard de		
La loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies	60,000.00	
La loi sur les paiements provisoires relatifs au grain des Prairies	5,000.00	
		65,000.00
		$3,264,509.78

M. McNAMARA: Nous pourrions commencer à la page 7 du rapport supplémentaire et nous occuper de l'avoine et de l'orge, ensuite faire une revue de la politique en cours à l'égard des moulins à provende de l'Ouest du Canada et finir par une discussion sur l'approvisionnement du marché canadien en grain de provende.

(Assentiment.)

M. EARL:

Compte des livraisons en commun de 1959-1960—Avoine

1. *Arrivages et écoulement*

ARRIVAGES

Il est arrivé au titre des livraisons en commun d'avoine de 1959-1960, 29,012,431 boisseaux*. Sont compris dans ce chiffre 23,660,976 boisseaux livrés par les producteurs entre le 1er août 1959 et le 31 juillet 1960, 40,019 boisseaux reçus de non-producteurs et 5,311,436 boisseaux reportés du compte des livraisons en commun de 1958-1959 au compte de 1959-1960.

ÉCOULEMENT DES STOCKS

Les ventes effectuées entre le 1er août 1959 et le 27 janvier 1961, au titre du compte des livraisons en commun de 1959-1960, ont permis d'écouler 28,980,710 boisseaux. Si on y ajoute les 31,721 boisseaux que représentant les pertes de poids au séchage, ces ventes constituent toutes les livraisons faites au compte des livraisons en commun de 1959-1960. Par conséquent, le compte des livraisons en commun d'avoine de 1959-1960 s'est clos sans report de stocks ou de contrats à terme au compte subséquent.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Y a-t-il des questions au sujet de ce poste de de la page 7?

M. BOULANGER: C'est dire que la Commission du blé a écoulé 28 ou tout près de 29 millions de boisseaux.

M. McNAMARA: Oui, en effet.

M. BOULANGER: Quelle est la consommation d'avoine au pays? Sauf erreur, vous avez parlé de 36 millions de boisseaux?

M. McNAMARA: Vous voulez dire dans le commerce. Voici des chiffres pour ce secteur: entre le 1er août 1959 et le 15 juin 1960, la consommation commerciale a été de 38.8 millions de boisseaux et, entre le 1er août 1960 et le 14 juin 1961, soit cette année, elle a été de 32.5 millions de boisseaux. Ce chiffre ne comprend pas l'avoine distribuée dans les fermes de l'Ouest. Si vous examinez le tableau supplémentaire au 31 juillet qui figure dans notre rapport annuel, vous verrez comment se répartissent l'approvisionnement et l'écoulement de l'avoine canadienne. On y trouve, pour chaque année depuis 1935-1936, les approvisionnements répartis sous les rubriques ferme, commerce, production et total des approvisionnements et ensuite l'écoulement.

M. BOULANGER: Je me demande si vous êtes au courant des critiques qui se sont fait entendre dans l'Est au sujet du prix que doivent payer les agriculteurs de l'Est pour l'avoine de l'Ouest.

M. McNAMARA: Oui, je sais que dans l'Est du Canada on trouve que l'avoine de l'Ouest coûte cher. Ce n'est pas l'avis des producteurs d'avoine de l'Ouest. Je crois, cependant, qu'il y a malentendu dans l'Est, quand il s'agit de comparer le coût de l'avoine sur le marché canadien de l'Est et le coût de l'avoine outre-frontière, c'est-à-dire de l'avoine des États-Unis. Certains producteurs de bétail et nombre de négociants en grains de l'Est prétendent que le prix qu'ils doivent payer pour l'avoine de l'Ouest du Canada est hors de proportion avec celui que les éléveurs des États-Unis versent outre-frontière. J'ai ici des tableaux à ce sujet. Je puis les mettre à la disposition du Comité. C'est un mémoire établi le 23 juin par notre département des ventes de céréales secondaires.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Allons-nous le consigner au compte rendu?

M. MUIR (*Lisgar*): Pourrait-on l'annexer aux procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui?

M. McNAMARA: J'aimerais donner une explication d'abord. Il s'agit de l'avoine blanche n° 2, 40 livres, des États-Unis, que nous considérons comme ayant la même valeur que notre avoine fourragère n° 1 de l'Ouest. Voici le prix de vente de l'avoine livrée à Portland Maine), c'est-à-dire ce qu'elle coûte. Le 23 juin, l'avoine de juillet à Chicago était cotée à 67½c. le boisseau. Il faut ajouter 5c. le boisseau pour la prime et les frais F.O.B. et 18⅜c. le boisseau pour les frais de transport jusqu'à Portland (Maine). Ce qui donne un total de 90⅝c. à la livraison. Calculons maintenant, pour l'avoine d'origine américaine, le prix C.A.F. Montréal. Prenons encore une fois l'avoine de juillet cotée à Chicago 67¼c.; plus 5c. pour la prime et les frais F.O.B., ce qui porte le prix américain à 72¼c. le boisseau. La conversion en mesure canadienne porte ce prix à 76½c., soit 78¾c. en argent canadien. Le transport coûte 10¼c. le boisseau et la douane 4c. la livre. Donc le prix de l'avoine des États-Unis C.A.F. Montréal serait de 93c. le boisseau, en argent canadien.

Considérons maintenant le prix de l'avoine fourragère n° 1 du Canada C.A.F. Montréal, en date du 23 juin. Le prix demandé à l'entrepôt de la tête des Lacs était de 78¼c. le boisseau. Les frais F.O.B. et de transport ajoutent 13c. le boisseau, et il y a une subvention au transport de 8½c. le boisseau. C'est dire que le prix réel de l'avoine fourragère livrée à Montréal en provenance de Fort-William, compte tenu de la subvention, revient, en monnaie canadienne, à 82¾c. le boisseau, comparativement à 93c. pour l'avoine américaine livrée à Montréal.

Nous avons également fait une autre comparaison: le prix de l'avoine C.A.F. Moncton. Ce prix s'établit à 84¾c. le boisseau pour l'avoine fourragère n° 1 du Canada et à 93c. le boisseau pour l'avoine américaine en provenance de Portland (Maine).

Voici ces renseignements en tableau pour ceux que la chose intéresse sous cette forme:

Avoine blanche nº 2, 40 livres, des États-Unis (qualité équivalente à celle de l'avoine fourragère nº 1)

Livrée à Portland (Maine)

		le boisseau	
Avoine de juillet à Chicago, le 23 juin		$ .67½	
Prime et F.O.B.	.05		
Transport	.18⅜	.23⅜	
	.23⅜	$ .90⅝	
Avoine des États-Unis C.A.F. Montréal			
Avoine de juillet à Chicago, le 23 juin		.67½	
Prime et F.O.B.		.05	
Monnaie américaine—32 livres		.72½	
Monnaie américaine—34 livres		.76½	
Monnaie canadienne		.78¾	
Transport		.10¼	
Douane		.04	
		$ .93	C.A.F. Montréal
Avoine fourragère nº 1 du Canada C.A.F. Montréal			
Entrepôt à la tête des Lacs le 23 juin		$ .78¼	
F.O.B. et transport		.13	
		.91¼	
Subvention au transport		.08½	
		$ .82¾	C.A.F. Montréal
Avoine fourragère nº 1 du Canada C.A.F. Moncton			
Entrepôt à la tête des Lacs le 23 juin		.78¼	
F.O.B. et transport jusqu'à Québec		.13	
		.91¼	
Transport par chemin de fer et entreposage jusqu'à Moncton		.16½	
		1.07¾	C.A.F. Moncton
Subvention au transport—$13.60 la tonne		.23	
		$ .84¾	C.A.F. Moncton

M. MILLIGAN: Nous de l'Est, nous ne croyons pas pour la plupart qu'une politique de bas prix pour la provende serait au meilleur avantage de l'économie; mais comment le prix que nous payons les céréales dans l'Est, en vertu des règlements de la Commission du blé, se compare-t-il au prix que les moulins à provende versent aux agriculteurs sous le régime actuel?

M. MCNAMARA: Nous remettrons au Comité des tableaux qui indiquent combien les moulins à provende payent le grain de l'Ouest qu'ils achètent aux producteurs. Il est indifférent à ceux-ci que ce soit du Nord nº 5 ou nº 2; dans la plupart des cas, ils versent un prix supérieur à celui de la Commission.

M. MILLIGAN: Supérieur au paiement initial ou au dernier paiement?

M. MCNAMARA: Pour l'orge, en grande partie supérieur au dernier paiement. Pour l'avoine, notre paiement était excellent l'an passé, aussi les moulins à provende ont-ils versé moins que le dernier paiement, mais plus que le paiement initial.

Il serait bon, je crois, de donner maintenant ces renseignements au comité au sujet des moulins à provende et de la provende dans l'Est, Il sera sans doute difficile de séparer ces deux problèmes.

M. BOULANGER: Je n'ai pas très bien compris la comparaison entre le prix à la livraison à Portland et le prix à la livraison à Montréal. Je ne crois pas

qu'il y ait beaucoup de cultivateurs de l'Est qui achètent de l'avoine américaine.

M. McNAMARA: Non, mais si j'ai fait cette comparaison, c'est qu'on nous a laissé entendre—c'est-à-dire, sauf erreur, des représentants du commerce de l'Est ont laissé entendre—que nous devrions permettre l'importation d'avoine des États-Unis, qui reviendrait moins cher aux cultivateurs de l'Est que l'avoine de l'Ouest.

M. BOULANGER: A mon sens, ce qui intéresse le consommateur de l'Est, c'est de recevoir le même traitement que le producteur de l'Ouest, qui, lui, peut acheter ou vendre de l'avoine sur le marché libre.

M. McNAMARA: Je suis parfaitement d'accord. Sur ce chapitre de la situation des grains à bétail dans l'Est, je commencerai par dire que nous nous rendons compte de l'importance du marché de l'Est pour le producteur de l'Ouest. En ce qui concerne le blé, notre principal débouché est le Royaume-Uni et l'Europe, mais pour les céréales secondaires, c'est l'Est du Canada. Nous tenons à donner satisfaction à nos acheteurs d'avoine et d'orge de l'Est du Canada aussi bien qu'à nos acheteurs de blé dans le monde. A notre avis, les précisions que nous allons apporter sur les prix demandés par la Commission et le coût de la distribution vous feront voir plusieurs des problèmes qui se posent actuellement pour le producteur de bétail de l'Est qui achète ses céréales secondaires de l'Ouest. Je vous rappellerai qu'il y a un certain nombre d'années, quand les producteurs de l'Ouest se sont vus aux prises avec le problème de vendre dans l'Ouest, ils ont d'eux-mêmes établi l'organisation nécessaire pour y parvenir. A mon avis, dans l'achat de leurs céréales secondaires de l'Ouest, les consommateurs de l'Est pourraient eux-mêmes travailler à réduire ce qu'elles leur coûtent. Ils pourraient s'organiser et traiter directement avec l'organisme des producteurs de l'Ouest ou le commerce. Bien des reproches et des critiques qui se font jour dans l'Est ne sauraient être adressés aux prix que la Commission canadienne du blé demande à la tête des Lacs. Des frais interviennent dans ce que paye le consommateur de l'Est pour le grain à bétail, frais qui contribuent à augmenter considérablement le prix qu'il doit payer à l'heure actuelle.

M. MILLIGAN: Ce qui me préoccupe, c'est la politique actuelle par laquelle nous, dans l'Est, nous devons payer le prix demandé par la Commission, tandis que les moulins à provende de l'Ouest sont libres d'acheter au meilleur prix qu'ils peuvent obtenir du producteur.

M. HORNER (*Acadia*): Exclusivement dans les limites de leur province.

M. McNAMARA: En effet, seulement dans les limites de leur province. Mais il ne s'agit pas là d'un changement.

On croit généralement dans l'Est que, par suite de la nouvelle manière de procéder, les moulins à provende de l'Ouest se procurent leurs grains secondaires à meilleur compte qu'auparavant. Tel n'est pas le cas. Nous n'avons jamais pu réglementer les prix pratiqués par les moulins à provende de l'Ouest. Nous n'avons pas le pouvoir de réglementer les prix à l'intérieur d'une province.

Notre dernier combat, si je puis dire, avec les moulins à provende visait à faire respecter le règlement relatif aux contingents. Mais le fait pour ces minoteries de pouvoir acheter sans tenir compte des règlements relatifs aux contingents n'a pas d'influence sur le prix qu'ils sont appelés à verser pour le grain de l'Ouest, sauf que le prix qu'ils versent aux producteurs de l'Ouest est aujourd'hui plus élevé qu'il y a un an, soit avant que le comité soit saisi de ce problème des moulins à provende.

M. MILLIGAN: D'après le dernier rapport paru au hansard, les prix payés par les moulins à provende étaient de 40c. à 45c. pour l'avoine, de 50c. à 52c. pour l'orge et de 90c. à 96c. pour le blé.

M. McNAMARA: Ils sont plus hauts maintenant.

M. MILLIGAN: Mais ces chiffres sont loin de ceux qui vous nous donniez tantôt.

M. McNAMARA: Oui, mais il faut se rappeler que les prix que je donnais étaient les prix, une fois le grain rendu à Fort-William, et qu'au prix de vente à Winnipeg, il faut ajouter le transport jusqu'à Fort-William. Ce transport doit être payé. Dans le mouvement vers l'Est, d'autres frais s'ajoutent aux prix, encore que le gros de ces frais soit annulé par le programme de pré-assistance du gouvernement. Il reste néanmoins qu'on ne saurait comparer les prix pratiqués à des endroits de l'intérieur comme Regina ou Saskatoon, soit les prix versés à l'agriculteur, avec les prix cotés à Fort-William, car divers frais supplémentaires s'ajoutent pour former ces derniers.

M. MUIR (*Lisgar*): Je dirais que la thèse de M. Milligan, c'est qu'à son sens, sous le nouveau régime, les moulins à provende volent les agriculteurs et il aimerait pouvoir en faire autant.

M. MILLIGAN: Absolument pas. Je suis fier de l'œuvre accomplie par la Commisison du blé. Elle a donné le ton dans le domaine de la commercialisation. Il y a pour nous d'excellentes leçons à tirer de son activité. Je n'aimerais pas qu'on nuise à cette activité. J'ai ici une coupure du journal où les marchands de provende du Québec demandent la suppression de la Commision, chose que je déplorerais. Ni les marchands, ni les producteurs n'y gagneraient, où qu'ils soient au Canada.

Cette affaire, je le crains, fera boule de neige à travers l'Ontario et partout dans l'Est du pays. On exigera le droit de verser le même prix que les moulins à provende de l'Ouest. C'est une situation qui ne devrait pas exister. Le commerce en sortirait affaibli.

Quelle différence en est-il résulté jusqu'à présent dans les ventes? Avez-vous des chiffres là-dessus?

M. McNAMARA: Pour l'Est du Canada?

M. MILLIGAN: Depuis l'application du nouveau règlement l'automne dernier. Je veux parler des ventes d'avoine et d'orge.

M. McNAMARA: A l'exclusion de la baisse dont j'ai parlé dans la demande à l'exportation, il s'est écoulé dans le commerce, entre le 1er août 1960 et le 14 juin 1961, 76 millions de boisseaux d'orge contre 97 millions l'année précédente. Toutefois, le gros de cet écart vient de la diminution des exportations. Il en est de même pour l'avoine. La consommation commerciale d'avoine de l'Ouest a été de 32.5 millions comparativement à 38.8 millions l'an passé. Mais les exportations ont baissé de 6 millions de boisseaux.

M. MILLIGAN: Je comprends que l'agriculteur de l'Ouest devrait pouvoir acheter les grains qu'il produit, mais il devrait y avoir une certaine réglementation afin qu'il verse au moins un minimum du paiement initial de la Commission du blé, plus le dernier paiement, ce qui assurerait l'égalité. Il ne devrait pas être astreint à payer les frais de transport jusqu'à Fort-William et ensuite les frais de retour. Il faudrait un élément pondérateur qui stabiliserait la situation tant dans l'Est que dans l'Ouest. L'élevage se fait ici comme là. Je constate dans un autre rapport que, par suite de ce règlement au sujet des moulins à provende, l'incubation des œufs de poule a augmenté de 30 p. 100 dans l'Ouest du Canada et que la pâtée pour la ponte se produit à $36 la tonne au lieu de $76 la tonne comme en Ontario.

M. McNAMARA: Vous semblez confondre l'affourragement des bestiaux qui se pratique dans les fermes de l'Ouest et l'exploitation des moulins à provende. Nous ne savons pas encore exactement combien d'avoine et d'orge les moulins traitent, mais, chose certaine, ils n'ont pas dépassé 10 millions de

boisseaux. Nous aurons des chiffres précis à la fin de juillet. D'autre part, l'affourragement des bestiaux dans les fermes de l'Ouest absorbe des millions et des millions de boisseaux. Il n'y a pas moyen d'empêcher un cultivateur de donner son propre grain à son bétail, surtout quand il ne peut en mettre sur le marché qu'une quantité définie aux termes de nos règlements. S'il a un excédent, c'est l'excédent qu'il donne à son bétail, et cette situation n'est pas l'effet de notre nouvelle politique.

M. MILLIGAN: La chose se fait de plus en plus.

M. MCNAMARA: Pas du tout. Je ne dis pas que vous n'avez pas raison de critiquer, car, comme membre d'un groupement chargé d'écouler au meilleur prix l'avoine et l'orge de l'Ouest, je tiens naturellement, comme vous, à avoir un bon débouché dans l'Est. Il y a de notre faute dans cette situation, car vous et les autres éleveurs de l'Est vous n'êtes pas parfaitement au courant de la ligne de conduite que nous observons en matière de prix. Je ferai respectueusement remarquer que la solution du problème se trouve dans le perfectionnement de l'organisation et des méthodes d'achat des consommateurs de l'Est, car je suis convaincu qu'il y a moyen pour eux de réaliser des économies, pour peu qu'ils le veuillent. Je regrette de le dire, car ma famille vient de l'Est, mais, à mon avis, de tous les acheteurs du monde l'acheteur de l'Est du Canada semble le plus arriéré.

M. MILLIGAN: J'ai reçu quelques plaintes de l'U.C.O. En avez-vous reçu?

M. MCNAMARA: Oui, nous en avons reçu. Et notre ministre en a reçu en quantité. Depuis quelques mois, on parle beaucoup de notre activité dans tout l'Est du Canada. Mon collègue, M. Robertson, revient d'une réunion dans le Québec où la question est venue sur le tapis. Il peut nous parler de cette réunion. Cependant, je suis persuadé, et je le dis en toute franchise au Comité, que comme vendeurs nous avons une certaine responsabilité à l'égard du marché de l'Est. Nous avons un peu manqué à notre devoir en ne renseignant pas mieux l'éleveur de l'Est, car il se fait sur cette affaire bien de la propagande qui n'a aucun rapport avec la réalité.

Aimeriez-vous ajouter à cela, monsieur Robertson?

M. ROBERTSON: J'aurais ceci à ajouter, monsieur le président, aux remarques de M. McNamara au sujet de l'affourragement des bestiaux dans l'Ouest. Un élément important est l'enclos d'engraissement. L'exploitant d'un tel enclos a toujours échappé aux contingentements et aux restrictions de la Commission du blé tout comme le cultivateur qui donne à son bétail le grain qu'il produit dans sa ferme. On aurait beau fermer tous les moulins à provende de l'Ouest, il restera toujours l'exploitant d'un enclos d'engraissement dont l'entreprise, à mon avis, a plus d'ampleur que celle de l'exploitant d'un moulin à provende. Ce secteur, qui joue sur le prix de la provende dans l'Ouest du Canada, échappe complètement à l'action de la Commission du blé.

Passons maintenant à la réunion de Saint-Hyacinthe à laquelle j'ai assisté, ainsi d'ailleurs que M. Boulanger. Le groupe présent était très représentatif. L'assistance, d'une centaine de personnes, venait de toutes les parties de la province de Québec. Il y avait des exploitants de moulins à provende, des exploitants d'enclos d'engaissement, des cultivateurs et des marchands de provende. Tous en général se plaignaient de payer plus cher pour la provende, tandis que le prix du produit qu'ils avaient à vendre baissait, qu'ils se trouvaient pris entre une hausse des prix de revient et une baisse des prix de vente. C'est une plainte que j'ai entendue sur les lèvres des producteurs de l'Ouest. Ceux-ci prétendent qu'ils font face au même problème dans la vente de leurs céréales.

Au cours de la discussion, nombre des questions abordées par M. McNamara sont venues sur le tapis, mais il y en a une pour laquelle je n'ai pu obtenir d'explication à la réunion. Il semblait que les consommateurs de provende versaient pour l'avoine et l'orge un prix qui dépasse de beaucoup tout prix que nous pouvons calculer comme prix coûtant à Montréal et dans la région du Saint-Laurent. Même l'automne dernier, quand les prix étaient raisonnables, un élément de coût semblait intervenir dans le prix de l'avoine et de l'orge qui parvenaient à Montréal et dans la région du Saint-Laurent, plus particulièrement entre cette région et celle du dernier acheteur ou consommateur. Il survient, semble-t-il, une hausse considérable du prix que je ne puis m'expliquer. Je n'ai pu non plus trouver pourquoi à la réunion. Personne ne semblait pouvoir expliquer la chose. C'est de là que proviendraient beaucoup des critiques adressées à la Commission du blé.

Selon les chiffres que je possédais à ce moment-là, l'automne dernier, alors que l'approvisionnement à la tête des Lacs était faible, nos prix ont augmenté, mais bien moins que les prix que durent payer ici ceux qui utilisaient la provende, compte tenu du transport et du remboursement de la subvention.

Comme je l'ai dit, les prix ont monté légèrement à la tête des Lacs, au plus de $2 à $3 la tonne pour l'avoine et, à une occasion, la même chose peut-être pour l'orge. Mais ils se sont tout de suite stabilisés. Une autre chose que j'ai pu apprendre à la réunion, c'est que les prix de l'orge sont satisfaisants. C'est les prix de l'avoine qu'on trouve élevés, car à un moment donné, l'avoine se vendait plus cher que l'orge à la tête des Lacs.

L'autre plainte portait sur le blé n° 5. Ce qu'on parvenait à se procurer revenait plus cher qu'un an ou deux auparavant. Les prix du blé n° 5 ont monté à mesure que les stocks diminuaient et ceux-ci ont baissé au point qu'il ne reste à peu près plus de blé n° 5 dans l'Ouest. Ce problème de l'augmentation du prix du blé n° 5 et ensuite du blé n° 4, nous n'y pouvions rien car sans stock nous ne pouvons fournir ces céréales.

Voilà en substance l'objet de la discussion, qui a duré quare heures. Bien des points ont été abordés. On a proposé, par exemple, l'établissement d'un marché ouvert quelconque pour l'avoine et l'orge dans le pays. Comment s'y prendre pour diriger un tel marché, je ne saurais le dire. Cette idée rejoint la thèse de M. Milligan: puisque l'éleveur de l'Ouest peut obtenir de l'avoine non coté par la Commission, pourquoi pas l'éleveur de l'Est? Voilà, en général, le problème et je n'y vois pas de solution, sauf peut-être pour ce qui a trait à l'écart considérable qui se produit après que les grains sont parvenus ici et avant qu'ils parviennent à l'éleveur. Je ne saurais dire s'il faut imputer cet écart aux frais élevés de transport, mais les prix avaient augmenté plus qu'à la tête des Lacs.

M. MILLIGAN: Je remercie M. Roberson de sa déclaration. La Commission, à mon avis, peut nous aider dans une certaine mesure. J'ai acheté de l'avoine tout l'hiver dans la région d'Ottawa à $65 la tonne. C'était faute de stocks et d'approvisionnements dans la région. Nous étions à la merci de la spéculation. On n'avait pas transporté assez d'avoine ici l'automne dernier. Nous serions en meilleure posture si nous avions dans l'Est plus d'entrepôts. Nos élévateurs sont remplis de céréales d'exportation. Nous sommes parfois à la merci des commerçants, qui en profitent. M. McNamara peut-il nous éclairer sur ce point? Peut-être devrions-nous changer nos méthodes d'achat, acheter les céréales à l'automne et les entreposer.

M. MCNAMARA: A ce sujet en particulier, vous le verrez dans notre rapport supplémentaire, au sujet de la vente de l'avoine, nous admettons qu'à un certain moment, l'an passé, l'avoine était trop rare. Il y a un certain nombre de causes à cela. A pareille époque, il y a environ un an, la demande d'avoine était très faible, surtout dans l'Est. Semblant espérer une baisse considérable

des prix de l'avoine, les éleveurs de l'Est attendaient. N'empêche qu'à ce moment-là la quantité d'avoine à la tête des Lacs était trop faible par rapport à la demande.

Nous avons fait état de cette situation dans notre rapport annuel. A cela n'étaient pas étrangers les efforts que faisait la Commission canadienne du blé, à la fin de la campagne agricole, pour égaliser les chances des producteurs dans l'Ouest. Ce faisant, nous avons embouteillé nos circuits. Nous avons trop pris de blé et, partant, nous avons nui au mouvement des céréales en demande. En outre, il y eut la demande de blé durum qui se produit à l'automne et nous devions accaparer beaucoup des transports pour déplacer ce blé durum, ce qui a mis l'avoine et l'orge en mauvaise posture à l'automne.

J'ai deux autres considérations à faire. Je n'ai aucunement l'intention de poser en champion du régime des contingents, mais la façon de procéder des éleveurs de l'Est rend très difficile pour les négociants de l'Ouest de prévoir la demande. Quand un commerçant achète de l'avoine à Fort-William et le déplace vers l'Est, il doit en supporter la charge financière jusqu'à ce que l'éleveur de l'Est se décide à l'acheter.

Souvent, des commerçants de l'Ouest ont amené des céréales dans l'Est et, pour des raisons qu'ils connaissent sans doute mieux que personne, les éleveurs de l'Est n'ont pas acheté ces céréales et, en conséquence, le commerçant y a perdu considérablement. C'est pourquoi ces négociants hésitent à expédier vers l'Est plus de céréales que ce qu'il prévoient comme demande. Je puis dire que j'exprime l'opinion de la Commission quand j'affirme que notre but est de vendre les céréales de l'Ouest au profit de ceux qui les produisent. C'est pourquoi je crois que certaines des mesures que le ministre prévoit dans le rapport auront un effet salutaire.

M. Hamilton propose l'établissement d'un comité de liaison permanent où seraient représentés les éleveurs de l'Est et qui se rencontrerait à intervalles réguliers avec notre Commission, afin de tenir celle-ci plus au courant des besoins de l'Est. Souhaitons que nous en arriverons à une décision sans trop de retard, afin que les difficultés ne nous surprennent pas à l'automne. Rappelez-vous que l'année précédente, il n'y avait eu aucune plainte. Ce fut une exception l'an passé et j'espère que la chose ne se répétera pas. Sauf erreur, le ministre a parlé de l'opportunité d'avoir au sein de notre Commission consultative un représentant des consommateurs de l'Est. Ce serait excellent, car ce représentant aurait accès aux renseignements dont nous disposons sur nos opérations de vente et il pourrait nous signaler les problèmes de l'éleveur de l'Est. Comme vous le savez, j'ai beaucoup voyagé en Extrême-Orient récemment et, si je ne m'abuse, un des mémoires a proposé, à juste titre il me semble, que nous devrions tourner les yeux vers le Proche-Orient au lieu de toujours les tourner vers l'Extrême-Orient. En fait c'est bien ce que nous nous proposons de faire.

M. FORBES: M. Milligan a oublié un point, à savoir que dans la région en cause on bénéficie de 10 à 15 cents de plus la douzaine d'œufs, de 3 ou 4 cents de plus la livre dans le cas du porc et d'environ autant dans le cas du bœuf. Cela doit certes compenser une partie de ce qu'il en coûte pour faire transporter la provende ici.

M. BOULANGER: M. Robinson a dit il y a un moment qu'il ne comprend pas entièrement le bien-fondé des plaintes que formulent les producteurs de bétail de l'Est. Je pense être en mesure de lui expliquer le point qui lui

échappe. Le 24 février, le ministre a mentionné des prix concernant l'avoine, l'orge et le blé. Voici ces prix: avoine dans l'Ouest, 55 cents, contre 81⅜ dans l'Est. Les 55 cents représentaient le prix fixé par les moulins à provende non assujétis au contingentement. Ce chiffre ne comprenait pas les 14 cents du transport, qui auraient porté le prix à 95 cents au total. Le ministre a ensuite déclaré que dans l'Ouest, le prix de l'orge s'établissait à 65 cents, tandis que dans l'Est le prix de cette céréale était de $1.45, compte tenu des frais de transport.

Pour ce qui est du blé, le ministre a dit que le prix était de 95 cents, alors que dans l'Est, on en demandait $1.84, frais de transport inclus. Cela donne une différence de 48 p. 100 pour l'avoine, de 54 p. 100 pour l'orge et de 67.5 p. 100 pour le blé.

Qu'on me permette de citer encore ce qui suit:

> Les plus bas prix cotés au Manitoba étaient de 40 cents le boisseau pour l'avoine n° 2 de l'Ouest canadien; de 67 cents pour l'orge n° 3 de l'Ouest canadien et de 90 cents pour le blé du Nord n° 2...
>
> En Alberta, les prix, d'après l'enquête, étaient de 45 cents pour l'avoine, de 65 cents pour l'orge et de $1.05 pour le blé.

En Saskatchewan, les prix étaient inférieurs: orge, 55 cents; blé, 85 cents; avoine à partir de 40 cents. Je pourrais citer aussi d'autres coupures sur le sujet.

Voilà pourquoi les agriculteurs de l'Est se plaignent. A l'heure actuelle, ces agriculteurs achètent du maïs aux États-Unis pour $7 de moins la tonne. On a prétendu que nous achèterions du maïs des États-Unis pour une valeur de 12 à 14 millions de dollars, alors que nos propres élévateurs renferment 400 millions de boisseaux de blé dont nous ne savons que faire et dont il nous faut payer les frais d'entreposage.

M. MUIR (*Lisgar*): M. Boulanger me permettrait-il une question? Qui paie les frais d'entreposage de ces 400 millions de boisseaux de blé?

M. BOULANGER: Les contribuables.

M. MUIR (*Lisgar*): Les contribuables paient les frais d'entreposage pour la portion qui dépasse 178 millions de boisseaux; pour ces premiers 178 millions de boisseaux, ce sont les agriculteurs de l'Ouest qui en acquittent les frais. Voilà la précision que je voulais apporter.

M. BOULANGER: L'an dernier, l'entreposage en question a coûté 400 millions de dollars.

M. HORNER (*Acadia*): Estimez-vous qu'il ne devrait pas en être ainsi?

M. BOULANGER: N'essayez pas de me prendre au piège. Les agriculteurs de l'Est ne produisent pas leurs propres céréales. Qui paie les frais d'entreposage?

M. HORNER (*Acadia*): Dans l'Ouest, les agriculteurs assument l'entreposage de leurs propres céréales. Ils se construisent des entrepôts.

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, j'aimerais qu'on me dise à combien s'élève la subvention que l'État fédéral verse aux producteurs de bétail de l'Est pour frais de transport, en comparaison des 20 millions de dollars?

Le PRÉSIDENT: Monsieur Boulanger, je suis la discussion depuis un bon moment. Certains renseignements sont déjà consignés au compte rendu. Toutefois, peut-être avez-vous une question à poser sur le point à l'étude?

M. BOULANGER: J'aimerais savoir ce que la Commission canadienne du blé pense des plaintes que formulent les agriculteurs de l'Est?

M. MCNAMARA: J'ai essayé plus tôt de préciser notre point de vue à ce sujet; il me semble que vous n'êtes pas au courant des faits. Vous comparez les prix que les agriculteurs de l'Ouest pourraient obtenir en vendant leurs céréales à un endroit central de l'Ouest canadien, par exemple, avec les prix des céréales à leur point de livraison dans l'Est du Canada. Les céréales en question doivent être transportées sur une distance de plusieurs milliers de milles et, même s'il est vrai qu'une subvention au transport, de $5 la tonne, est versée par le gouvernement du Canada, vous oubliez les frais qu'occasionne le mouvement des céréales depuis la Saskatchewan jusqu'à Fort-William, par exemple, qui s'élèvent entre 20 et 25 cents les cent livres et que doit acquitter le producteur de l'Ouest. On ne saurait comparer les prix que paient les moulins à provende de la Saskatchewan avec les prix débarqué à Montréal. Ces prix n'ont aucun rapport entre eux.

Un autre point qui semble vous échapper c'est le prix des céréales qui sont produites dans les provinces de l'Ouest, notamment, et qui font l'objet d'un commerce entre les producteurs et les fabricants de provende au sein même des Prairies, ne relevant aucunement de l'autorité de la Commission. Qu'il me soit permis d'inviter notre avocat à vous signaler les dispositions qui, sous l'empire de notre loi organique, délimitent l'étendue de nos pouvoirs. Nous n'avons pas le pouvoir de régir les prix des céréales qu'un producteur peut vendre à un autre producteur dans l'Ouest canadien. Pareil commerce n'entre aucunement dans notre champ d'activité.

M. MONK: Monsieur le président, c'est là une vaste question. Cependant je vais m'efforcer de la traiter aussi brièvement que possible. Il s'agit d'une question constitutionnelle. En ce qui touche le commerce, les pouvoirs de l'État fédéral se bornent à la surveillance des transactions interprovinciales, du commerce interprovincial et des exportations. L'État fédéral a également autorité sur les chemins de fer et sur ce que l'Acte de l'Amérique du Nord britannique qualifie globalement «d'ouvrages déclarés à l'avantage général du Canada».

Les chemins de fer, les élévateurs à grain et les moulins à provende ont tous été déclarés ouvrages à l'avantage général du Canada, et c'est en s'inspirant des dispositions de ladite loi qu'on a rédigé la loi sur la Commission canadienne du blé. Le régime de surveillance a pour objet d'empêcher que le blé, l'avoine et l'orge sortent d'une province sans l'autorisation de la Commission, de sorte que lorsqu'il s'agit de commerce interprovincial, ces céréales doivent passer par les mains de la Commission canadienne du blé. A noter cependant que la Commission n'a aucune autorité sur les transactions qui s'effectuent au sein d'une même province, c'est-à-dire sur les ventes de céréales qui se font dans les limites mêmes d'une province. A cet égard, les provinces ont adopté certaines lois qu'elles n'ont pas appliquées cependant. Les droits de propriété et les droits civils ressortissent exclusivement aux provinces. Ils échappent donc à l'autorité de la Commission. Vous me demanderez peut-être ce qu'il en est de notre droit de regard sur les moulins à provende. L'autorité que nous exerçons sur ces moulins trouve son expression dans nos règlements de contingentement, lesquelles visent nullement les prix ni les contrats. Ces règlements n'ont pour objet que le mouvement des céréales aux moulins à provende. Par conséquent, même si nous avons le pouvoir de surveiller ou de régir la quantité de céréales que peuvent manutentionner les moulins, nous n'avons rien à voir aux prix que les moulins paient ces céréales.

M. BOULANGER: Pourquoi la Commission du blé ne fixe-t-elle pas le prix du blé à un niveau qui permettrait aux agriculteurs de l'Est d'acheter du blé canadien au même prix que le maïs américain?

M. McNAMARA: C'est-à-dire pourquoi ne pas réduire le prix du blé de l'Ouest canadien à celui du maïs, alors que nous pouvons vendre du blé canadien à un aussi bon prix que maintenant? Notre loi ne nous charge pas de subventionnner le consommateur de l'Est. Ce n'est pas à la Commission canadienne du blé de jouer un tel rôle. Notre loi nous attribue la tâche de vendre le grain que produisent les agriculteurs de l'Ouest, aux meilleures conditions possibles. Comme je l'ai dit plus tôt, nous n'ignorons pas qu'il nous faut satisfaire notre clientèle et que le marché le plus important pour l'avoine et l'orge est l'Est canadien. Toutefois, ce n'est pas le cas quant au blé. Nous pourrions vendre de grosses quantités de blé de moindre qualité si nous en disposions. Cependant, nous ne demandons pas une fraction de cent de plus à nos acheteurs de l'Est qu'à nos acheteurs d'outre-mer pour la même classe de céréale.

M. BOULANGER: Pourquoi ne pas fixer deux prix, alors?

M. McNAMARA: Vous demandez pourquoi le producteur de l'Ouest ne vendraient pas ses céréales à un prix inférieur à celui qu'il peut obtenir d'autres acheteurs, notamment des éleveurs de l'Est? Je crois que les députés qui réclament l'institution d'un double prix proposent, pour ainsi dire, que le consommateur de l'Est paie plus cher que l'importateur étranger, non moins cher.

M. HORNER (*Acadia*): Le producteur ou l'acheteur de l'Est peut, n'est-ce pas, commander une wagonnée d'avoine ou d'orge auprès de la Commission du blé et se la faire livrer sur la voie d'évitement la plus rapprochée de son entreprise?

M. McNAMARA: Oui, au prix que nous lui demandons; c'est nous qui fixons les prix, tandis que ce sont les commerçants eux-mêmes qui, à titre d'agents de la Commission, font la vente. Il s'est présenté de tels cas. Je me rappelle qu'il y a quelques années, on a signalé un cas de cette nature à notre comité consultatif; tout récemment encore, il est également arrivé qu'un groupe de producteurs de l'Ontario a acheté d'un de nos agents, à savoir une coopérative agricole de l'Ouest, de 12 à 15 wagonnées d'avoine; l'agent en cause a expédié les chargements demandés en Ontario et les acheteurs ont obtenu un meilleur prix, soit de $8 à $10 de moins la tonne que le prix local. En conséquence, le prix de l'avoine a aussitôt baissé dans la région et il est resté inférieur tant que le stock acheté à bon compte a duré. Il n'en reste pas moins que si les acheteurs de l'Est s'organisaient entre eux, ils pourraient obtenir de meilleurs prix et rétrécir sensiblement l'écart qui existe entre notre prix de vente et celui qui a cours dans l'Est du Canada.

M. HORNER (*Acadia*): S'ils se groupaient, ils pourraient acheter par grosses quantités.

M. McNAMARA: Ils pourraient acheter leurs céréales au moment où le marché leur serait favorable, quitte à entreposer leurs stocks après avoir eu soin de profiter du transport par les Grands lacs et des méthodes de distributions en cours dans l'Est canadien. Cela entraînerait sûrement une réduction du prix des céréales à provende de l'Ouest aux consommateurs de l'Est. A mon avis, les éleveurs de l'Est devraient prendre des dispositions dans ce sens.

M. BOULANGER: Il leur faudrait encore assumer des frais d'entreposage.

M. McNAMARA: Oui, ce qu'ils font présentement d'ailleurs.

M. PASCOE: Cependant, la loi sur l'aide au transport s'applique en pareil cas.

M. McNAMARA: En effet; les acheteurs de l'Est bénéficient de l'aide fédérale au transport.

M. MILLIGAN: Le régime des ventes à terme ne contribue-t-il pas à faire monter le prix des céréales dans l'Est?

M. McNAMARA: Pas nécessairement, mais cela arrive. Par suite de la limitation d'activité que nous avons connue l'automne dernier, le marché des ventes à terme a atteint un niveau qui n'était plus profitable aux producteurs de l'Ouest ni aux consommateurs de l'Est. Cela s'est produit parce que nous ne disposions pas des moyens de transport voulus à ce moment-là.

M. MILLIGAN: Le marché des ventes à terme assure-t-il un meilleur prix au producteur de l'Ouest?

M. McNAMARA: C'est fort discutable.

M. MANDZIUK: Le problème se trouverait-il réglé si les éleveurs de l'Est disposaient d'un service d'achat tout comme la Commission du blé dispose d'une agence de vente-service qui achèterait les céréales par grosses quantités pour ensuite les distribuer aux intéressés?

M. McNAMARA: Je crois que l'Est canadien est le seul marché non organisé au monde qui achète des céréales en quantité considérable. En s'organisant, il augmenterait sûrement son efficacité et il abaisserait le niveau de son prix de revient d'une manière appréciable. Je sais que certains de nos organismes agricoles de l'Ouest, qui ont collaboré étroitement avec la Fédération de l'agriculture, ont présenté une proposition dans ce sens aux consommateurs de céréales à provende de l'Est. Je crois même qu'ils leur ont offert des fonds pour le financement des frais d'entreposage et autres services. Pour des raisons que j'ignore, ces consommateurs de l'Est n'ont pas jugé opportun de donner suite à cette proposition. A mon avis, un important travail de propagande éducative s'impose. Mais si nous avons un certain rôle à jouer à cet égard, c'est au consommateur de l'Est lui-même qu'il appartient de résoudre le problème.

M. BOULANGER: Ce qui est certain c'est que les agriculteurs de l'Est doivent compter sur la Commission canadienne du blé, et les autres pas.

M. McNAMARA: Qui entendez-vous par les autres?

M. BOULANGER: Les agriculteurs de l'Ouest.

M. McNAMARA: Les agriculteurs de l'Ouest doivent compter sur la Commission du blé pour vendre leurs céréales secondaires.

M. BOULANGER: Pourquoi faut-il que les agriculteurs de l'Est aient à passer par la Commission canadienne du blé?

M. McNAMARA: Parce que le gouvernement canadien a jugé qu'il fallait, sans doute avec l'appui des producteurs de l'Ouest, que le marché des céréales de l'Ouest relève d'une agence centrale telle que la Commission canadienne du blé.

M. BOULANGER: Je comprends très bien qu'il vous faut appliquer la loi telle qu'elle est; ce que je ne comprends pas cependant, et ce que je n'approuve pas, c'est que la Commission ne défende que les intérêts des agriculteurs de l'Ouest.

M. HENDERSON: Nous ne défendons pas les intérêts des agriculteurs de l'Ouest.

M. NASSERDEN: Je voudrais poser à M. MacNamara la question hypothétique que voici: supposons que je sois un éleveur de l'Est et que je veuille acheter de la Commission canadienne du blé une wagonnée d'orge ou d'avoine par l'intermédiaire d'un agent de cette Commission. Quel serait alors le délai de livraison approximativement?

M. McNAMARA: Cela dépendrait de la région où vous seriez établi. Parlez-vous d'une wagonnée à livrer par chemin de fer? Pareil moyen de transport ne serait pas économique dans votre cas. Il vaudrait mieux recourir au transport par eau. A mon avis, le délai de livraison serait de deux

ou trois semaines, selon l'endroit exact d'où viendraient les céréales commandées.

M. SOUTHAM: Je pense que M. McNamara a fait une proposition intéressante lorsqu'il a dit que le ministre pourrait peut-être instituer un comité de liaison au sein duquel, me semble-t-il, des représentants de l'Est travailleraient de concert avec la Commission canadienne du blé, de manière qu'une analyse de l'élément du prix de revient dont nous parlons ici puisse être faite. A mon sens, c'est une initiative que nous pourrions prendre dès l'année prochaine, peut-être. C'est une excellente proposition dont la mise en œuvre permettra vraisemblablement de résoudre certains des problèmes en cause. Le comité envisagé recommandera probablement une certaine forme d'organisation pour l'Est, en vue d'y améliorer le marché.

M. MCNAMARA: J'ai bonne confiance que cette initiative de la part du du ministre contribuera à la bonne marche du programme. La création d'un comité de liaison et la nomination d'un représentant de l'Est à notre comité consultatif sont d'excellentes initiatives qui assurent une meilleure compréhension du problème.

Le PRÉSIDENT: Si le Comité n'a pas d'autres questions à poser sur le paragraphe nº 1, nous allons passer au paragraphe nº 2.

M. EARL:

2. *Compte des livraisons en commun de 1959-1960.—Avoine.*

Le tableau suivant donne les résultats du compte des livraisons en commun de 1959-1960, compte ouvert le 1er août 1959 et fermé le 27 janvier 1961:

	Boisseaux	
1. Avoine dont la Commission a fait l'acquisition:		
a) Livraisons des producteurs, du 1er août 1959 au 31 juillet 1960	23,660,976	
b) Avoine acquise autrement[1]	40,019	
c) Avoine reportée du compte de 1958-1959	5,311,436	
Total	29,012,431	
	Valeur	Valeur
2. Coût de l'avoine acquise		$ 16,854,491
3. Produit des ventes, du 1er août 1959 au 27 janvier 1961		22,552,129
4. Excédent brut au 27 janvier 1961		5,697,638
5. Frais d'exploitation, du 1er août 1959 au 27 janvier 1961:		
a) Entreposage, y compris l'entreposage dans les terminus	$1,624,978	
b) Intérêt et frais bancaires	(2,032)	
c) Récupération des frais de transport sur l'avoine exportée	(8,249)	
d) Frais de séchage	32,566	
e) Payé aux courtiers et au bureau de centralisation	5,662	
f) Frais administratifs et généraux	143,604	
		1,796,529
6. Excédent d'exploitation de la Commission à l'égard du compte en commun de l'avoine de 1959-1960, pour la période comprise entre le 1er août 1959 et le 27 janvier 1961		$ 3,901,109

[1] Achetée de non-producteurs aux prix initiaux de la Commission, base en magasin à Fort-William et Port-Arthur.

Le PRÉSIDENT: Si le Comité n'a pas de questions à poser, nous allons passer au paragraphe nº 3, Frais d'exploitation.

M. EARL:

3. *Frais d'exploitation*

Les frais d'exploitation nets du compte des livraisons en commun de l'avoine pour 1959-1960, y compris les frais d'entreposage, se sont élevés à $1,796,529. Le principal élé-

ment de ces frais a été le coût de l'entreposage, soit $1,624,978, ou 6.8678 cents le boisseau d'avoine livrée par les producteurs. L'intérêt et les frais bancaires ainsi que les frais de transport recouvrés sur l'avoine exportée ont donné lieu à des inscriptions au crédit du compte de $2,032 et de $8,249, respectivement. Les frais de séchage ont été de $32,566, tandis que $5,662 ont été versés aux courtiers et au bureau de centralisation. D'autre part, les dépenses administratives et générales ont atteint $143,604, soit .6069 cent le boisseau.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser?

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, la Commission du blé a manutentionné quelque 29 millions de boisseaux d'avoine, tandis qu'il est plus que probable que les agriculteurs eux-mêmes ont employé environ 400 millions de boisseaux d'avoine dans leurs fermes. Est-ce bien ainsi qu'il faut interpréter les tableaux

M. MCNAMARA: Je pense que le chiffre de 400 millions est un peu fort. La production globale n'a-t-elle pas atteint seulement 200 millions de boisseaux?

M. HORNER (*Acadia*): Il s'agit du tableau n° 5.

M. MCNAMARA: Ah oui. On y tient compte de toute l'avoine produite au Canada, y compris l'Est.

M. HORNER (*Acadia*): Ah bon.

M. MCNAMARA: Ce tableau donne tout l'approvisionnement.

M. HORNER (*Acadia*): La production d'avoine dans l'Ouest atteindrait environ la moitié de ce chiffre?

M. MCNAMARA: Je pensais que nous avions un tableau particulier à cet égard. Oui, c'est le tableau 3, intitulé *Production d'avoine*. Le chiffre mentionné est de 263 millions.

M. HORNER (*Acadia*): C'est dire que les agriculteurs auraient consommé quelque 200 millions de boisseaux d'avoine dans leurs propres fermes?

M. MCNAMARA: En effet, contre 29 millions de boisseaux vendus.

M. HORNER (*Acadia*): En fait, vous auriez manutentionné environ 10 p. 100 de l'avoine produite par les agriculteurs de l'Ouest?

M. MCNAMARA: C'est cela.

Le PRÉSIDENT: La lecture du paragraphe 4 peut-elle être considérée comme faite?

Des VOIX: D'accord.

4. *Solde créditeur réparti entre les producteurs*

Détail de l'excédent du compte des livraisons en commun de l'avoine pour 1959-1960, réparti entre les producteurs:

Excédent des transactions de la Commission le 27 janvier 1961		$3,901,109
Moins: Prélèvement selon la loi sur l'Assistance à l'agriculture des Prairies	$38,912	
Frais d'émission du dernier paiement	$27,835	66,747
		3,834,362
Plus: Intérêt supplémentaire après le 27 janvier 1961		17,956
Solde net à répartir entre les producteurs		$3,852,318

Ainsi que le laisse voir le tableau précédent, l'excédent net à répartir entre les producteurs a été de $3,852,318. A l'égard des 23,660,976 boisseaux d'avoine livrés par les producteurs, la moyenne du dernier paiement s'est établie à 16.281 cents le boisseau.

Le tableau ci-après donne les versements initiaux, les derniers versements ainsi que les prix réalisés par les producteurs (base en magasin à Fort-William et Port-Arthur) pour les principales classes d'avoine livrée à la Commission en 1959–1960, déduction faite des frais d'exploitation, y compris le coût de l'entreposage dans les élévateurs régionaux et terminus et les frais administratifs de la Commission:

	Paiement initial[1]	Dernier paiement[1]	Prix réalisé[1]
	(cents le boisseau)		
N° 2 de l'Ouest canadien	60	17.319	77.319
N° 3 de l'Ouest canadien	57	16.077	73.077
Fourragère extra n° 1	57	15.440	72.440
Fourragère n° 1	55	16.207	71.207
Fourragère n° 2	50	19.648	69.648
Fourragère n° 3	45	21.068	66.068

[1] Avant le prélèvement selon la Loi sur l'Assistance à l'agriculture des Prairies.

Le dernier versement pour l'avoine livrée en commun en 1959–1960 a été approuvé par le décret du Conseil C.P. 1961–194, du 13 février 1961. L'émission des chèques du dernier versement a commencé le 15 février 1961 pour se terminer le 21 février 1961.

M. EARL:

5. *Achats et ventes*

Le tableau suivant laisse voir les achats et les ventes nettes que la Commission a effectués mensuellement, ainsi que les stocks que la Commission a eus en main à la fin de chaque mois à l'égard du compte des livraisons en commun de l'avoine pour 1959–1960:

	Achats	Ventes	Stocks invendus
		(boisseaux)	
Août 1959	859,070	—	859,070
Septembre	3,462,298	—	4,321,368
Octobre	1,996,460	3,171	6,314,657
Novembre	1,629,816	130,307	7,814,166
Décembre	1,218,129	225,402	8,806,893
Janvier 1960	822,358	218,134	9,411,117
Février	814,799	204,754	10,021,162
Mars	6,042,567[1]	4,617,400[1]	11,446,329
Avril	947,595	1,047,728	11,346,196
Mai	2,076,811	3,797,687	9,625,320
Juin	2,364,797	2,386,188	9,603,929
Juillet	6,777,731	2,135,300	14,246,360
Août	—	6,438,393	7,807,967
Septembre	—	3,221,888	4,586,079
Octobre	—	2,918,551	1,667,528
Novembre	—	710,528	957,000
Décembre	—	957,000	—
	29,012,431	29,012,431	

[1] Comprend 5,311,436 boisseaux achetés sur le compte des livraisons en commun de 1958–1959 et la vente de 4,169,000 boisseaux à terme au titre du compte des livraisons en commun de 1958–1959.

Au cours de la période comprise entre le 1er août 1959 et le 4 mars 1960, la Commission a vendu de l'avoine principalement au titre du compte des livraisons en commun de 1958–1959. Elle a cependant effectué de petites ventes au titre de compte des livraisons en commun de 1959–1960, ventes qui comportaient des catégories d'avoine qu'elle n'aurait pas pu puiser dans les stocks inscrits au compte des livraisons en commun de 1958–1959.

Durant la période avril-juin, les ventes d'avoine ont été modérées, par suite d'un fléchissement de la demande intérieure et extérieure. Vers la mi-juillet, la demande intérieure s'est brusquement affermie. Pour le reste de la période de vente de l'avoine livrée en commun en 1959–1960, les ventes se sont effectuées aussi rapidement qu'il était possible d'amener les stocks aux points d'expédition. En novembre et en décembre 1961, la Commission a également vendu de l'avoine figurant au compte des livraisons en commun de 1960–1961.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser sur ce paragraphe?

M. HORNER (*Acadia*): J'en ai une. Vous mentionnez un accroissement de la demande vers la mi-juillet, et je note que le prix a augmenté à la même époque. A-t-il augmenté par suite de l'accroissement de la demande?

M. MCNAMARA: Précisément.

Le PRÉSIDENT: Peut-on considérer le paragraphe 6, intitulé *Les prix*, comme lu?

Des VOIX: D'accord.

6. *Les prix*

Le tableau ci-après laisse voir la moyenne mensuelle des prix que la Commission a demandés pour l'avoine fourragère nº 1, ainsi que les prix maximums et minimums enregistrés chaque mois durant la période de vente de l'avoine livrée en commun en 1959-1960, soit du 7 mars 1960 au 27 janvier 1961. Les prix sont ceux de l'avoine, base en magasin à Fort-Williamet Port-Arthur.

	Maximum	Minimum	Moyenne
	(cents le boisseau)		
Mars 1960	77¼	73¾	75¾
Avril	77	75¾	76½
Mai	78½	76½	77⅝
Juin	79½	76¾	78⅛
Juillet	81½	76	78½
Août	85½	81	83
Septembre	82	80½	81⅜
Octobre	80½	77	79½
Novembre	77½	70½	72⅜
Décembre	71¼	70½	71
Janvier 1961	71½	71	71¼

Au cours de la période mars-juin, les prix demandés par la Commission pour l'avoine fourragère nº 1 se sont élevés quelque peu. Durant juillet et août, les prix demandés ont nettement augmenté par suite d'un raffermissement de la demande intérieure et d'un accroissement des prix sur le marché des opérations à terme. Même si l'avoine a continué à faire l'objet d'un mouvement cousidérable pendant la première moitié de la campagne agricole de 1960-1961, les prix ont fléchi, atteignant leur minimum dans les dernières semaines de la période de vente de l'avoine inscrite au compte des livraisons en commun de 1959-1960.

M. EARL:

7. *Observations d'ordre général*

Durant la période de vente de l'avoine livrée en commun en 1959-1960, les transactions ont fait l'objet de deux phases distinctes. La première, qui s'est étendue de mars à juin, a été caractérisée par une demande restreinte. Les stocks d'avoine acheminés aux postes d'expédition de l'Est avant la fermeture de la navigation en 1959, n'ont été que partiellement absorbés au cours de l'hiver suivant. Ils ont servi à répondre à la demande de l'Est en mai et même, dans certains cas, en juin. En l'absence d'une demande appréciable à l'exportation, l'avoine s'est peu vendue pendant cette période. A ce moment-là, on n'a pas manqué une seule fois de stocks pour faire face à la demande.

La seconde phase a débuté en juillet pour se continuer jusqu'à la fermeture de la navigation sur les Grands lacs. Cette phase est née d'un soudain accroissement de la demande à la mi-juillet, qui s'est maintenue tout le reste de la période. Une baisse marquée de la production d'avoine en Ontario et le défaut de commandes à terme ont brusquement activé le marché.

Ces circonstances ont nécessité un important mouvement d'avoine de l'Ouest depuis les postes régionaux jusqu'à la tête des Lacs et aux postes de livraison dans l'Est, du mois d'août au mois de décembre. Ce mouvement s'est effectué dans des conditions difficiles par suite d'engagements antérieurs de la part de la Commission quant au blé dur et à

d'autres classes de blé nécessaires à la réalisation des ventes à forfait. L'encombrement des élévateurs à la tête des Lacs et dans les postes de l'Est, y compris les ports du Saint-Laurent, a rendu encore plus difficile la mise en marché dans l'Est d'une quantité suffisante d'avoine de l'Ouest pour remplir les commandes immédiates et subséquentes. Néanmoins, lorsque la navigation a cessé, l'avoine achetée en vue de commandes à livrer dans l'Est au cours de l'hiver avait été expédiée.

Lorsqu'il est devenu évident qu'on allait disposer de stocks considérables, sinon suffisants, pour répondre à la demande intérieure, les prix se sont mis à baisser d'une manière continue, par rapport aux niveaux qu'ils avaient atteints à la mi-août. Durant ce mois-là, le prix demandé par la Commission pour l'avoine fourragère n° 1 a été, en moyenne, de 83 cents le boisseau. En septembre et en octobre, la moyenne des prix demandés a baissé à 81⅞ cents et à 79½ cents, respectivement. Au cours des trois derniers mois de la période de vente, les prix se sont affaissés considérablement.

Durant la période de vente de l'avoine inscrite au compte des livraisons en commun de 1959-1960, l'exportation de cette céréale a atteint un chiffre peu élevé, soit à peine plus de 3 millions de boisseaux. De petites quantités ont été expédiées au Royaume-Uni en Allemagne, en Suisse et aux États-Unis.

Les livraisons en commun de l'avoine pour 1959-1960 se sont élevées à 23.7 millions de boisseaux. Les producteurs ont livré cette quantité sous l'empire des contingents initiaux et généraux établis entre le 1er août et le 31 juillet 1960. Ces livraisons, de même que les stocks commerciaux disponibles le 1er août 1959 ont permis de répondre à la demande intérieure et extérieure pendant la campagne agricole de 1959-1960. En raison de la brusque intensification de la demande d'avoine en juillet 1960 et des modalités d'expédition que la Commission a adoptées par la suite, certaines livraisons des producteurs ont été portées au compte suivant.

Le dernier paiement versé aux producteurs pour l'avoine livrée en commun en 1959-1960 a atteint la moyenne de 16.281 cents le boisseau, contre une moyenne de 8.138 cents le boisseau dans le cas du compte de 1958-1959. Cet accroissement est attribuable tout d'abord au niveau plus élevé des prix réalisés durant la majeure partie de la période de vente du compte de 1959-1960, puis à la diminution des frais d'entreposage.

Sur les 28,980,710 boisseaux écoulés, 21,563,000 boisseaux ont été vendus à terme.

M. MILLIGAN: En vertu de sa loi organique, la Commission du blé a autorité absolue sur l'importation de l'avoine, de l'orge et des céréales secondaires au Canada, n'est-ce pas?

M. MCNAMARA: Nous avons le pouvoir d'autoriser l'importation ou l'exportation du blé, de l'avoine et de l'orge.

M. MILLIGAN: En vertu de ce pouvoir, le producteur de l'Ouest bénéficie donc du plus haut degré de protection possible contre l'importation de céréales secondaires au pays?

M. MCNAMARA: Il m'est difficile de répondre à pareille question. Le mieux que je puisse faire c'est de répéter la réponse que j'ai donnée tout à l'heure, à savoir que nous avons le pouvoir d'autoriser l'importation ou l'exportation du blé, de l'avoine et de l'orge.

M. MILLIGAN: Tant qu'il existe un excédent de blé dans l'Ouest canadien, peut-on importer la moindre wagonnée de céréales au pays?

M. McNAMARA: Comme je l'ai signalé plus tôt, une forte quantité de maïs a été importée au Canada.

M. MILLIGAN: Je veux parler des céréales secondaires.

M. McNAMARA: Au sujet de l'importation de céréales secondaires, j'ai cité des prix comparatifs pour montrer que la quantité de maïs américain qu'on importe dans l'Est serait plus grande en raison même des prix de l'avoine de l'Ouest dans le secteur est du pays. En tout cas, je crois que nous pouvons affirmer sans conteste que nous n'avons pas effectivement autorisé l'importation de céréales à provende, davoine et d'orge dans l'Est canadien.

M. MILLIGAN: Bien entendu, les prix ne seraient pas les mêmes en Argentine n'est-ce pas?

M. McNAMARA: J'en doute fort.

M. MUIR (*Lisgar*): Les prix seraient différents en Argentine.

M. McNAMARA: J'en doute fort. Nous irons aux renseignements, mais je ne pense pas qu'il soit possible d'importer de l'avoine d'Argentine à Montréal pour le même prix qu'on y paierait l'avoine de l'Ouest canadien. Étant donné que pareille importation n'a pas cours, il est difficile de calculer ce qu'il peut en coûter pour se faire livrer de l'avoine d'Argentine à Montréal. Toutefois, en se fondant sur des frais de transport estimatifs et les prix nominaux d'Argentine, on peut dire qu'il en coûterait environ $50 la tonne métrique, à supposer que l'avoine serait achetée par cargaison. Il n'y a guère d'excédents d'avoine en Argentine.

M. HORNER (*Acadia*): M. McNamara a à peu près répondu à ma question. Je voulais faire observer à M. Milligan que toute avoine ou toute orge coûterait plus cher à importer.

M. HENDERSON: L'avoine des États-Unis n'est pas d'aussi bonne qualité que l'avoine du Canada.

M. McNAMARA: C'est juste.

Le PRÉSIDENT: Peut-être le Comité voudra-t-il ajourner ses travaux une fois terminée l'étude du compte de l'avoine. Cependant, on nous a présenté, je crois, des données et des tableaux sur le sujet. Plairait-il au Comité que ces renseignements soient imprimés en appendices au compte rendu des délibérations d'aujourd'hui?

(Assentiment.)

A-t-on d'autres questions à poser sur les observations d'ordre général?

M. HORNER (*Acadia*): Déposerez-vous toute la documentation qu'on nous a remise ce soir?

Le PRÉSIDENT: Deux ensembles de données seront déposés.

TÉMOIGNAGES

Le MARDI 27 juin 1961.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous sommes en nombre.

Avant de commencer nos travaux, je désire présenter au Comité quelques-uns des messieurs qui prennent place à l'arrière. Si j'omets d'en mentionner, je prie ces personnes de bien vouloir se lever et s'identifier, en précisant le syndicat ou la société d'exploitation d'élévateurs qu'ils représentent.

Qu'il me soit permis de vous présenter M. Cecil Lamont, président de la *Northwest Line Elevators*, ainsi que M. McIchan, de la même société. Puis, ce sont M. G. L. Harrold, président du syndicat du blé de l'Alberta; M. H. L. Griffin, économiste de la *United Grain Growers*; M. R. C. Brown, vice-président de la *United Grain Growers*; M. Charles W. Gibbings, président du syndicat du blé de la Saskatchewan. M. W. J. Parker, qui était parmi nous hier, est censé revenir ce matin. Nous sommes heureux de vous avoir avec nous.

Lorsque nous avons levé la séance hier, l'étude du compte des livraisons en commun de l'avoine était terminée et, sauf erreur, le Comité avait décidé de passer à l'examen du paragraphe suivant, intitulé: Compte des livraisons en commun de l'orge.

M. EARL:

Compte des livraisons en commun de l'orge pour 1959-1960.

1. *Stocks reçus et écoulement*

STOCKS REÇUS

109,175,791 boisseaux d'orge ont été livrés au compte de 1959-1960*. Ce total comprend 94,903,083 boisseaux livrés par les producteurs du 1er août 1959 au 31 juillet 1960; 1,370 boisseaux reçus d'autres sources que les producteurs et 14,271,338 boisseaux reportés du compte de 1958-1959 le 4 mars 1960.

ÉCOULEMENT DES STOCKS

Les ventes d'orge provenant du compte de 1959-1960 et la perte de poids au séchage se sont élevées respectivement à 90,457,370 et 197,025 boisseaux, laissant un stock invendu de 18,521,396 à reporter au compte de 1960-1961 en vertu de l'article 29 de la loi sur la Commission canadienne du blé. Ce solde comprenait surtout de l'orge fourragère nos 1 et 2. Sur ce report, 16,268,000 boisseaux ont fait l'objet de ventes à terme. Les stocks d'orge commerciaux ont été reportés à la fin de la journée, le 30 mars 1961, aux prix cotés par la Commission pour les classes en cause, déduction faite de 3 cents et demi le boisseau au titre des frais d'entreposage ultérieurs. Les stocks pour vente à terme ont été reportés aux prix en cours lors de la fermeture le 30 mars 1961. Ce transfert fut approuvé par le décret du Conseil C.P. 1961-562, du 20 avril 1961.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des questions à poser?

M. HORNER (*Acadia*): J'en aurais une au sujet de l'orge en particulier. J'aimerais qu'on me dise comment s'applique le régime des avances en espèces.

*Les livraisons en commun ont été réduites de 177 boisseaux par rapport aux livraisons mentionnées à la page 23 du rapport de la Commission canadienne du blé pour 1959-1960.

J'ai déjà posé une question à ce sujet, mais la chose ne me paraît pas encore claire. Supposons qu'un producteur obtienne une avance à l'égard de son blé, mettons, alors qu'il dispose d'une wagonnée d'orge de brasserie, une nouvelle avance sera-t-elle reçue à cet égard également?

M. McNAMARA: N'allons pas trop vite. Il y a une légère divergence de vues à ce sujet. L'orge excédentaire n'appelle pas le versement d'une avance en espèces. La première année, toutefois, il fallait en verser une. Cependant, les dispositions législatives ont été modifiées et, à présent, si l'agriculteur a une avance en espèces et obtient un permis spécial pour livrer une wagonnée en sus du contingent prévu, l'avance n'est pas déduite du versement fait à l'égard de l'orge excédentaire; la déduction ne se fait qu'à l'égard du contingent général.

M. MUIR (*Lisgar*): Lorsque le producteur se prévaut d'une avance, il lui faut déclarer combien de boisseaux il a en stock. S'il s'agit d'orge entreposée dans sa ferme, une avance ne doit-elle pas être versée à l'égard de cette orge également?

M. McNAMARA: L'agriculteur est autorisé à livrer de son grain jusqu'à concurrence de six boisseaux au titre du contingent régulier, mais il doit pouvoir déclarer qu'il dispose d'une quantité d'orge équivalant au moins à six boisseaux.

M. ROGERS: Pour continuer avec le même exemple, je pense que si l'agriculteur vend sa wagonnée d'orge de brasserie, il n'est pas tenu de verser l'avance si cette wagonnée est défalquée du contingent de six boisseaux.

M. McNAMARA: Non du produit de la vente de cette orge de brasserie. Sous l'empire du contingentement général, l'agriculteur doit verser l'avance, mais celle-ci n'est pas déduite de la somme versée en règlement des céréales dépassant le contingent.

M. MANDZIUK: La Commission vérifie-t-elle si l'agriculteur dispose de céréales en quantité excédentaire?

M. McNAMARA: Pardon. Mes conseillers me signalent que je suis de nouveau complètement dans l'erreur. Pourrions-nous revenir sur le point en question après que ces messieurs auront conféré? Pour ma part, j'estime avoir raison.

M. HORNER (*Acadia*): Je l'espère bien.

M. MANDZIUK: Je ne crois pas que votre point de vue soit juste.

M. ROGERS: Moi non plus.

Le PRÉSIDENT: Le Comité consent-il à passer au paragraphe n° 2?

Des VOIX: D'accord.

Le PRÉSIDENT: Pouvons-nous considérer le paragraphe 2 comme lu?

2. *Compte des livraisons en commun de l'orge pour 1959-1960*

Le tableau suivant laisse voir les transactions découlant du compte de 1959-1960, du 1er août 1959 à la fermeture du compte le 30 mars 1961:

	Boisseaux
1. Orge acquise par la Commission:	
a) Livraisons des producteurs, du 1er août 1959 au 31 juillet 1960	94,903,083
b) Orge acquise autrement[1]	1,370
c) Achetée du compte en commun de l'orge de 1958-1959	14,271,338
TOTAL	109,175,791

	(Valeur	(Valeur)
2. Coût de l'orge achetée		$ 97,463,064
3. Produits des ventes—du 1er août 1959 au 30 mars 1961	$ 89,453,647	
Transférés au compte de la mise en commun de 1960-1961, au 30 mars 1961[2]	16,832,290	106,285,937
4. Excédent brut au 30 mars 1961		8,822,873
5. Frais d'exploitation—du 1er août 1959 au 30 mars 1961:		
a) Frais d'entreposage, y compris l'entreposage dans les terminus	6,508,078	
b) Intérêt et frais bancaires	241,414	
c) Frais et transport ferroviaire récupérés sur l'orge exportée	(831,822)	
d) Frais de détournement de l'orge exportée	135,812	
e) Frais de séchage	235,398	
f) Frais de courtage et du bureau de centralisation	12,355	
g) Frais administratifs et généraux	439,553	6,740,788
6. Solde créditeur du compte de la mise en commun de 1959-1960 pour l'orge concernant les opérations effectuées pendant la période du 1er août 1959 au 30 mars 1961		$ 2,082,085

[1]Orge achetée de non-producteurs aux prix initiaux de la Commission, base en magasin à Fort-William et Port-Arthur.

[2]Pour le détail du transfert, voir plus haut.

Le PRÉSIDENT: S'il n'y a aucune question à poser nous passerons à la rubrique n° 3, c'est-à-dire aux frais d'exploitation.

M. EARL:

3. *Frais d'exploitation*

Les frais d'exploitation nets au compte de l'orge pour 1959-1960 ont atteint $6,740,788. Les frais d'entreposage qui se sont élevés à $6,508,078, soit 6.8576c. le boisseau pour les livraisons des producteurs au syndicat en sont l'élément principal. L'intérêt net et les frais bancaires étaient de $241,414. Les frais de détournement pour l'orge expédiée pour exportation à la côte pacifique étaient de $135,812. Les frais de transport récupérés pour les exportations à partir de la côte occidentale se sont élevés à $831,822. Les frais de séchage étaient de $235,398. Les frais de courtage et du bureau de centralisation au compte de l'orge étaient de $12,355. Les frais administratifs et les frais généraux ont atteint $439,553, soit .4632c. le boisseau pour la livraison de 94,903,083 boisseaux par les producteurs.

M. MUIR (*Lisgar*): Quels sont les frais de transport récupérés?

M. MCNAMARA: Nous achetons l'orge en magasin à Fort-William et Port-Arthur. Dans le cas du blé, le versement initial est calculé pour Vancouver,

Fort-William et Port-Arthur. Toutefois, l'avoine et l'orge s'achètent en magasin à Fort-William. Par conséquent, nous gagnons, pour l'orge que nous envoyons à la côte occidentale, la différence du prix de transport. L'orge s'achète à Fort-William. Il y a là une économie de transport que nous récupérons des sociétés d'élévateurs, et c'est ce montant qui est porté au compte en question.

M. KORCHINSKI: Quel est le taux de l'intérêt demandé?

M. MCNAMARA: Nous ne prenons pas d'intérêt. Les entreprises empruntent aux banques, en vertu du contrat de manutention, et c'est nous qui versons l'intérêt. En ce moment-ci, la Commission paye à l'égard de ses emprunts directs un intérêt de 5 p. 100. Celui-ci a été baissé de 5¼ à 5 p. 100, et les entreprises d'élévateurs ruraux, en tant qu'agents de la Commission, empruntent au taux de 5¼ p. 100.

M. KORCHINSKI: Et qui absorbe le ¼ p. 100 qui reste?

M. MCNAMARA: C'est nous qui payons les 5¼ p. 100 à l'égard des frais d'entreposage. Cependant, nous ne payons qu'un intérêt de 5 p. 100 sur nos emprunts directs de la banque—c'est-à-dire à partir du 1er juin.

M. HORNER (*Acadia*): A propos des expéditions à la côte pacifique et des achats d'orge aux prix de Fort-William, mettons que l'orge ait été achetée à Vancouver ou aux pris courants de la côte pacifique. Les cultivateurs résidant dans la région pour laquelle la distance de transport de la marchandise serait la plus courte, obtiendraient un peu plus pour leur orge dans leur versement initial.

M. MCNAMARA: Dans le cas de l'orge qu'on peut vendre pour être expédiée à partir de la côte ouest, oui. Cependant, ce n'est pas le cas pour toute la quantité d'orge dont nous disposons, et les quantités acheminées vers l'est doivent être vendues au prix de Fort-William.

C'est une question qu'ont plus particulièrement débattue les cultivateurs de l'Alberta ces dernières années. Certaines années, il est possible d'expédier et de vendre des quantités considérables d'orge par la côte occidentale. Toutefois, en d'autres périodes, la masse de l'orge disponible doit être transportée avec un certain écart. La même chose vaut pour Churchill. Nous pouvons faire des expéditions dans certaines régions à prix réduit, et certains des habitants de la région de Churchill pensent qu'ils devraient pouvoir acheter tout leur blé, au prix différentiel de Churchill. Malheureusement, le volume d'affaires à Churchill et sur la côte occidentale est plus faible cette année. Il me semble que nos expéditions n'ont été jusqu'ici que de 19 millions de boisseaux pendant l'année-récolte. Ce n'est qu'une partie relativement faible qu'on achète en Alberta.

M. SOUTHAM: Sous la rubrique «frais d'exploitation», je relève le chiffre de $235,398 pour frais de séchage. Ce chiffre me semble relativement peu important étant donné que, pendant l'exercice 1959-1960, il a beaucoup plu.

M. MCNAMARA: Cette donnée ne s'applique qu'à l'orge. Il y a, en outre, les frais de séchage pour le blé et l'avoine.

M. SOUTHAM: Combien de boisseaux d'orge cela représente-t-il?

M. MCNAMARA: Je crois que nous pourrons probablement vous citer un chiffre pour la quantité d'orge qui a été séchée.

M. EARL: Au compte de la mise en commun pour 1959-1960, la quantité globale d'orge séchée était de 4,408,148 boisseaux.

M. SOUTHAM: Les années normales, les dépenses à ce titre ne sont pas exagérées.

M. MCNAMARA: Non, nous n'avons, d'habitude, pas beaucoup d'orge ou de blé à sécher. L'année dernière était une année peu normale pour tous les grains, du point de vue séchage.

M. SOUTHAM: Quel en était, approximativement le coût par boisseau?

M. MCNAMARA: Pour le blé, si je me souviens bien, il y avait un écart de 15c. le boisseau pour le versement initial. Pour le blé humide, mais pas gourd, l'écart était de 15c. le boisseau. Les frais de séchage moyen étaient de 7c. Toute la quantité n'a pas été séchée artificiellement. En ce qui concerne l'orge gourde, l'écart entre la qualité régulière et le grain gourd s'est situé à 4c. le boisseau. Nous en absorbons une partie pour ce que nous appelons le séchage sur papier, mais, quand l'orge humide arrive au séchoir, nous tenons compte d'une certaine perte. L'écart est alors de 15c. le boisseau ou un peu moins.

M. SOUTHAM: La méthode est assez coûteuse quand il faut l'appliquer.

M. MCNAMARA: Ah oui!

M. MANDZIUK: Dans le cas de votre grain séché, quil qu'il soit, orge ou blé, faites-vous un bénéfice?

M. MCNAMARA: Non.

M. SOUTHAM: Vous achetez le grain au cultivateur en prévoyant une certaine catégorie pour le grain humide ou gourd?

M. MCNAMARA: C'est exact.

M. SOUTHAM: Et votre qualité s'améliore-t-elle par le séchage?

M. MCNAMARA: Dans le cas du blé humide, nous l'achetons avec un escompte de 16c. sur le prix régulier prévu pour la qualité en question. Dans le calcul fait pour le séchage, nous prévoyons une perte, un rétrécissement, et le grain sort à 15c. le boisseau de moins. Nous tenons alors compte de la différence dans le dernier versement au producteur. Celui qui nous livre du grain gourd ou humide reçoit un versement qui représente les frais réels que cause au syndicat la remise en état de ce grain gourd ou humide.

M. SOUTHAM: Je répète ma question: le grain s'améliore-t-il après le séchage?

M. MCNAMARA: Quand on lui enlève sa teneur d'humidité—prenons par exemple le blé n° 3 du Nord humide; après un séchage soigneusement appliqué, il deviendra du blé régulier du Nord n° 3, et pourra être vendu comme tel après avoir été séché.

M. MUIR (*Lisgar*): Touchez-vous une prime pour l'orge hâtive de la saison?

M. MCNAMARA: Nous obtenons une prime pour l'orge choisie par les malteurs, qu'ils soient canadiens ou américains, et ils font généralement leurs achats à cette époque de l'année. Pour le moment l'intérêt se concentre surtout sur l'orge de maltage, parce que la qualité de notre nouvelle récolte semble assez douteuse. C'est pourquoi les malteurs essayent d'acheter tout ce qu'ils peuvent de l'ancienne récolte.

M. MUIR (*Lisgar*): Trouvez-vous qu'il y a demande quand on tâche de vendre de l'orge au début de la saison de récolte?

M. MCNAMARA: On achète alors les quantités nécessaires pour les premières expéditions. Nous vendons normalement des quantités considérables d'orge de maltage en août et septembre.

M. KORCHINSKI: Quelle est la destination de ces exportations d'orge de maltage?

M. MCNAMARA: Le principal débouché est celui des États-Unis. C'est notre marché le plus considérable pour l'orge de maltage.

M. KORCHINSKI: Et quelles sont les quantités que nous exportons aux États-Unis?

M. MCNAMARA: L'année dernière, nous en avons exporté environ neuf millions de boisseaux aux États-Unis. Cette année-ci, nous avons déjà expédié de sept à huit millions de boisseaux, et je crois que nous y expédierons en tout de neuf à dix millions.

M. KORCHINSKI: Qu'employons-nous normalement au Canada même?

M. MCNAMARA: Nous utilisons, au Canada, entre 15 et 16 millions de boisseaux.

M. KORCHINSKI: Y a-t-il d'autres pays auxquels nous vendons des quantités assez considérables d'orge pour le maltage?

M. MCNAMARA: Pas pour le maltage. Il y a un débouché limité pour l'orge de distillation au Royaume-Uni, mais il est peu important.

M. MUIR (*Lisgar*): La majeure partie de votre orge de maltage provient-elle toujours du Manitoba?

M. MCNAMARA: Non. Les quantités sont assez bien réparties parmi les trois provinces. Je pense, en ce moment, qu'au nord de la Saskatchewan, et même en Alberta, on cultive un peu d'orge de maltage.

M. GUNDLOCK: Si on m'y autorise, je voudrais revenir au blé.

Le PRÉSIDENT: Voudriez-vous s'il-vous-plaît, garder vos questions jusqu'à ce que nous en arrivions au compte blé?

M. MCNAMARA: On me dit que je me suis trompé dans ma réponse. La seule exemption était celle accordée pour le grain de semence. La déduction frappe l'orge de maltage.

M. HORNER (*Acadia*): Même si on dépasse le contingent?

M. MCNAMARA: Oui, parfaitement.

M. MANDZIUK: Vos conseillers ont raison.

M. MCNAMARA: J'admets ma défaite.

M. HORNER (*Acadia*): Je n'ai pas l'habitude de céder si vite.

M. MCNAMARA: Je crois qu'il vaudrait mieux modifier la loi.

M. HORNER (*Acadia*): Je me demande s'il n'y a pas là un bon côté. Un certain nombre de cultivateurs se sont plaints à moi, en disant qu'ils avaient pris une avance en espèces sur leur blé. Mais qu'ils avaient une certaine quantité d'orge de maltage—le cultivateur dont il s'agit plus particulièrement avait, chez lui, dans sa grange, environ 20,000 boisseaux de blé. Cependant, comme il avait livré une cargaison d'orge hors contingent, l'agent d'élévateur voulait la déduire de l'avance en espèces qu'il avait reçue. L'agent n'avait eu aucune raison d'agir ainsi, parce que le cultivateur a déclaré avoir chez lui, à la maison, de grandes quantités de blé. Je me demande si sa réclamation n'est pas en quelque sorte justifiée.

M. MANDZIUK: Il faudrait passer chaque emprunteur au crible.

M. HORNER (*Acadia*): On prend son avance en espèces sur le grain pour lequel on l'a demandée. Elle est de 50c. pour le blé, de 30c. pour l'avoine, et ainsi de suite. Quand on prend une avance sur le blé, je ne vois pas pourquoi il faudrait déduire quoi que ce soit de ce montant, simplement parce qu'on aurait livré un wagon d'orge de maltage en plus du contingent prévu. Or, je voudrais poser une autre question s'il n'y a plus rien à répondre à la première. Quelqu'un qui se trouverait dans cette situation—mettons un cultivateur, qui a chez lui assez de blé pour garantir une avance en espèces de $3,000 et qui expédierait un wagon d'orge de maltage, pourrait se voir déduire un montant qui, s'il n'atteignait pas les $3,000, en absorberait peut-être une bonne partie. L'intéressé pourrait-il alors renouveler son avance en espèces?

M. MCNAMARA: Je voudrais entendre notre avocat sur cette question.

M. H. R. MONK, C.R., (*avocat de la Commission canadienne du blé*): Je répondrai très brièvement que non, que nous ne pouvons pas agir ainsi.

M. HORNER (*Acadia*): C'est justement ce que je voulais savoir.

M. MONK: Ce qu'on déduit du montant qu'il a le droit de recevoir, ce sont les sommes qu'il a touchées pour le grain déjà livré. Par conséquent, s'il a livré de l'orge de maltage, la loi prévoit dans ses autres articles qu'on déduira le montant ainsi reçu, de sorte qu'il n'y aura plus rien qu'on puisse lui avancer.

M. HORNER (*Acadia*): Je crains ne pas vous avoir bien suivi. Peut-être suis-je plus stupide que d'habitude ce matin.

M. MONK: Le montant maximum qu'on peut recevoir à titre d'avance en espèces, est de $3,000 moins ce qu'on a déjà livré, c'est-à-dire qu'il faut déduire le grain déjà fourni. Le principe de la mesure, c'est d'allouer certaines sommes d'argent à ceux qui ne seraient pas en mesure de livrer les céréales. S'il en a livré, autrement qu'en vertu du contingent par unité, le montant qu'il recevra pour ce grain est déduit de la somme qu'il serait en droit d'emprunter ou d'obtenir à titre d'avance en espèces. Par conséquent, s'il a déjà reçu une somme, on la prend, ou on la déduit sur montant-limite qu'il pourrait recevoir plus tard à titre d'avance en espèces. En pratique, il en résulte que, s'il a livré une fois une wagonnée d'orge de maltage, il ne pourra probablement pas être admis à recevoir une avance en espèces.

M. MUIR (*Acadia*): C'est justement le point que j'essayais d'établir. Je signale au Comité qu'il y aurait lieu d'examiner la question. Autrement dit, un cultivateur peut, quand il a le grain nécessaire, obtenir une avance en espèces de $3,000. Mais cette avance une fois épuisée par les ventes de blé, il ne lui est plus possible d'en obtenir une autre en espèces, qu'il ait ou non des céréales emmagasinées.

M. MCNAMARA: C'est exact. L'article 7, paragraphe 2, de la loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies est ainsi conçu:

> (2) La quantité de grain à l'égard de laquelle un paiement anticipé peut être fait à un producteur ne doit pas excéder la quantité qui serait livrable aux termes du livret de permis courant du requérant, d'après un contingent de six boisseaux par acre spécifiée, moins la quantité de grain (autre que les livraisons en conformité d'un contingent unitaire) que le requérant a livrée à la Commission avant sa demande et durant la campagne agricole où la demande est faite.

S'il livre son grain en conformité d'un contingent, ce montant sera déduit de celui qu'il recevra plus tard.

M. HORNER (*Acadia*): Quand un cultivateur a, mettons, livré 6,000 boisseaux de blé et demande ensuite une avance en espèces, on ne la lui accordera pas?

M. MCNAMARA: Non, en effet.

M. ROGERS: Pour en revenir à la première question de M. Horner, il me semble que si quelqu'un prenait une avance sur du blé pour vendre ensuite un wagon d'orge de maltage, il n'y aurait aucune raison de déduire l'avance de cette dernière livraison. Je pense que l'argument est assez bien fondé. D'autre part, s'il prenait une avance sur de l'orge puis vendait une wagonnée d'orge de maltage, cette disposition serait assez sensée.

M. KORCHINSKI: N'y aurait-il pas là une petite difficulté? En prenant une avance en espèces l'intéressé dit qu'il dispose d'une certaine quantité de grain. Il ne sait au juste si cette orge servira au maltage. Il dira donc normalement qu'il a de l'orge à vendre. Puis, quelque temps après avoir obtenu l'avance en

espèces, il constate qu'elle servira au maltage. Je ne vois pas comment il serait possible de récupérer cet argent s'il n'en est rien.

M. ROGERS: Vous semblez avoir mal compris tout l'argument.

M. KORCHINSKI: Non.

M. HORNER (*Acadia*): Il demande une avance sur son blé.

M. ROGERS: Puis il vend une wagonnée d'orge de maltage. Il n'y a aucune raison pour laquelle l'avance devrait être déduite à l'égard de cette dernière céréale. Il a toujours son blé.

M. NASSERDEN: Vous essayez de relever le plafond de $3,000.

M. HORNER (*Acadia*): Non. Nous essayons d'encourager la diversification. Tout cultivateur peut semer son blé sur la superficie dont il dispose. Mais s'il cultive de l'orge de maltage et obtient un permis non contingenté de vente, cette orge deviendrait alors une culture vendue en espèces, comme le lin ou autre chose encore. Il la cultive en faisant particulièrement attention de récolter son produit, de façon à pouvoir le faire servir au maltage. Il devrait donc pouvoir en recevoir de l'argent au lieu d'en voir rogner la valeur parce qu'il a emprunté sur ses 6,000 boisseaux de blé. C'est surtout en automne que s'accroît la demande d'orge. Il a procédé à la récolte de son produit avec un soin particulier et souhaiterait obtenir quelque argent en automne. Il demande donc une avance sur les 6,000 boisseaux de blé et, après l'avoir fait, il constate qu'il a l'occasion de vendre une wagonnée d'orge. L'opération ne lui rapporte aucun autre montant en espèces et ne fait qu'empiéter sur la somme déjà reçue. A mon avis, un wagon d'orge vendu en excédent du contingent ne devrait aucunement influer sur l'avance que le cultivateur a déjà touchée pour son blé.

Le PRÉSIDENT: Ce cas n'est-il pas visé par le règlement au sujet des avances en espèces aux cultivateurs de l'Ouest? Je ne crois pas qu'il incombe à la Commission du blé de le modifier. C'est le gouvernement qui doit procéder à cette modification.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question sur ce point. Ai-je raison de dire que le cultivateur emprunte sur son blé un montant qui peut aller jusqu'à 50c. le boisseau pour le blé entreposé?

M. MONK: Oui. Il indique sur la formule ce qu'il a en grange, et c'est à cet égard qu'on lui consent l'avance. Mais il s'engage à livrer le grain dès qu'il le pourra. La déduction est faite à l'égard de toutes les céréales qu'il fournit, jusqu'à amortissement.

M. HORNER (*Acadia*): Que peut-il emprunter sur l'avoine et l'orge?

M. MONK: La loi établit le maximum.

M. HORNER (*Acadia*): J'aimerais le voir préciser dans le compte rendu.

M. MONK: Ce taux figure dans la loi. Il reçoit 50c. le boisseau pour le blé, 25c. le boisseau pour l'avoine et 35c. le boisseau pour l'orge. Ces montants sont remboursables par déduction de la moitié du versement initial sur toutes céréales qu'il livre jusqu'à remboursement complet.

M. HORNER (*Acadia*): C'est le point que je voulais entendre préciser. Quand un cultivateur obtient une vaance en espèces, il indique sur quoi il la prend.

M. MONK: Il fait savoir ce qu'il a en grange, chez lui.

M. HORNER (*Acadia*): S'il a du blé, on lui accorde une avance en espèces de 50c. le boisseau.

M. MONK: Cette question était à l'étude lors de la rédaction de la mesure. Il semble qu'on a décidé alors qu'il fallait déduire les montants de toute céréale, sinon l'agent d'élévateur éprouverait beaucoup de difficulté lorsqu'il s'agirait de choisir le grain dont la somme en question serait déduite.

M. HORNER (*Acadia*): Mais quand un cultivateur prend une avance en espèces, ne fait-il pas savoir quel grain il a emmagasiné?

M. MONK: Oui, il indique ce qu'il a chez lui, à la ferme.

M. HORNER (*Acadia*): S'il dispose de 6,000 boisseaux de blé en grange, il peut obtenir de la société d'élévateur une avance en espèces de $3,000?

M. MONK: A condition qu'il puisse livrer la quantité nécessaire en vertu du contingent de six boisseaux.

M. HORNER (*Acadia*): Oui. Mais s'il vend ensuite un chargement d'orge non contingenté, il s'agit alors d'une récolte vendue au comptant. C'est d'ailleurs probablement la raison pour laquelle il n'a pas ensemencé de blé certaines superficies.

M. MONK: Le statut en stipule la déduction.

M. MANDZIUK: Je vois certains bons côtés dans cette déduction du versement en espèces sur le revenu que rapporte le wagon d'orge de maltage. Mais je ne vois pas le bien-fondé qu'il y aurait à refuser au cultivateur une autre avance en espèces, s'il dispose de 6,000 boisseaux—ou quelle qu'en soit la quantité—de blé chez lui.

M. MCNAMARA: Il me semble que, comme l'a signalé le président, il ne s'agit pas ici d'examiner une mesure relative à la Commission du blé. Nous n'agissons que comme administrateurs.

M. MANDZIUK: Mais c'est vous qui établissez le règlement.

M. MCNAMARA: Non, procéder ainsi dépasserait notre compétence. Nous n'agissons à cet égard que pour la Couronne.

Le PRÉSIDENT: Ainsi qu'on l'a déjà signalé, je crois que vous voulez faire modifier ce règlement. Je vous proposerais alors de vous adresser aux autorités compétentes pour obtenir ce changement.

M. HORNER (*Acadia*): L'état de choses que j'ai mentionné ce matin au sujet de l'orge de maltage est-il le même pour la vente du lin, par exemple?

M. MCNAMARA: Non, le lin n'est pas compris dans le statut.

M. HORNER (*Acadia*): Ni la graine de colza, ni autre chose encore?

M. MCNAMARA: Non.

Le PRÉSIDENT: Étant donné que la rubrique n° 4, relative à l'excédent à distribuer aux producteurs est un tableau, allons-nous le regarder comme ayant été lue?

(Assentiment.)

3. *Frais d'exploitation*

Le montant net des frais d'exploitation pour l'exercice 1959-1960 du syndicat de l'orge était de $6,740,788. C'est le coût d'entreposage de $6,508,078, soit 6.8576c. le boisseau sur les livraisons des producteurs au syndicat qui constitue l'élément principal de ces frais d'exploitation. L'intérêt net et les frais bancaires se sont élevés à $241,414. Les frais de détournement de l'orge expédiée aux ports du Pacifique pour exportation ont été de $135,812, et les frais de séchage de $235,398. Les frais de courtage et ceux du bureau de centralisation au compte-orge étaient de $12,355. Quant aux frais administratifs et aux frais généraux, ils ont atteint $439,553, soit .4623c. le boisseau livré par les producteurs, qui ont fourni au total 94,903,083 boisseaux.

4. *Excédent à distribuer aux producteurs*

L'excédent du compte de l'orge de 1959-1960, à distribuer aux producteurs s'établit ainsi:

Excédent du compte de l'orge au 30 mars 1961		$2,082,085
Soustraire: Prélèvement en conformité de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies	$ 20,426	
Frais du dernier versement	49,072	
		69,498
		2,012,587
Ajouter: Intérêt additionnel couru après le 30 mars 1961		9,584
Excédent à distribuer finalement aux producteurs		$2,022,171

On voit que l'excédent à distribuer aux producteurs, à titre de dernier versement, a été de $2,022,171. Les producteurs ayant livré 94,903,083 boisseaux, le dernier versement a été en moyenne de 2.131c. le boisseau.

Le tableau suivant donne les premiers versements, les derniers versements, et les prix réalisés par les producteurs (base en magasin à Fort-William ou Port-Arthur) pour les principales classes d'orge livrées à la Commission en 1959-1960, déduction faite des frais d'exploitation de la Commission, y compris les frais d'entreposage dans les élévateurs terminus et ruraux et les frais administratifs de la Commission:

	[1] Versement initial	[1] Dernier versement	[1] Prix réalisé
	(cents le boisseau)		
Six-rangs nº 2 de l'Ouest canadien	98	2.195	100.195
Six-rangs nº 3 de l'Ouest canadien	96	2.195	98.195
Six-rangs nº 4 de l'Ouest canadien	88	1.195	89.195
Deux-rangs nº 2 de l'Ouest canadien	91	7.195	98.195
Deux-rangs nº 3 de l'Ouest canadien	88	3.695	91.695
A bétail nº 1	87	1.194	88.194
A bétail nº 2	83	4.000	87.000
A bétail nº 3	76	8.220	84.220
Six-rangs nº 3 de l'Ouest canadien, gourde	92	2.195	94.195
Deux-rangs nº 3 de l'Ouest canadien, gourde	84	3.695	87.695
A bétail nº 1, gourde	83	1.194	84.194
A bétail nº 2, gourde	79	4.000	83.000
A bétail nº 3, gourde	72	8.220	80.220

[1] Avant le prélèvement effectué en conformité de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies.

Le dernier versement à l'égard du compte de l'orge de 1959-1960 a été approuvé par le décret du conseil C.P. 1961-563, le 20 avril 1961. L'envoi des chèques du dernier versement aux producteurs a commencé le 20 avril 1961 pour se terminer le 28 avril 1961.

M. ROGERS: Je vois que les frais d'envoi des chèques du dernier versement s'élèvent à $49,072. Comment arrive-t-on à ce chiffre?

M. EARL: Le montant comprend tous les frais qu'entraîne le versement, tel que le coût des chèques, les frais postaux, et la rémunération des personnes chargées de ce travail.

M. MANDZIUK: Ne s'agit-il pas d'employés permanents?

M. EARL: Oui, mais leurs services se répartissent sur les diverses tâches dont ils doivent s'acquitter, et nous calculons les frais de cette façon.

Le PRÉSIDENT: Nº 5, *achats et ventes.*

M. EARL:

5. Achats et ventes

Le tableau suivant donne les quantités achetées par la Commission, les quantités nettes vendues de mois en mois et les stocks d'orge que la Commission avait en magasin à la fin de chaque mois à l'égard du compte en commun de 1959-1960:

	Achats	Ventes	Stocks invendus
		(en boisseaux)	
Août, 1959	1,091,141	20,018,689	(18,927,548)
Septembre	6,403,184	626,613	(13,150,977)
Octobre	9,862,869	4,831,630	(7,119,738)
Novembre	9,485,726	1,020,469	1,345,519
Décembre	8,952,951	79,265	10,219,205
Janvier, 1960	5,542,020	36,386	15,724,839
Février	4,723,024	38,529	20,409,334
Mars	17,890,662[1]	12,554,563[1]	25,745,433
Avril	4,535,613	3,349,595	26,931,451
Mai	8,096,552	9,951,638	25,076,365
Juin	9,803,450	179,962	34,699,853
Juillet	22,786,511	8,333,080	49,153,284
Août	—	6,972,447	42,180,837
Septembre	—	9,361,333	32,819,504
Octobre	—	809,573	32,009,931
Novembre	—	1,540,076	30,469,855
Décembre	—	3,743,204	26,726,651
Janvier, 1961	—	15,846,363	10,880,288
Février	—	7,338,163	3,542,125
Mars	—	3,542,125[2]	—
	109,173,703	109,173,703	

[1] Comprend 14,271,338 boisseaux de grain achetés au comptant au compte de 1958–1959 et 11,703,000 boisseaux vendus à terme au compte 1958–1959.

[2] Comprend 18,521,396 boisseaux de grain vendus au comptant au compte de 1960–1961 et 16,268,000 boisseaux achetés à terme au compte de 1960–1961, la vente nette se montant à 2,253,396 boisseaux.

Avant et pendant le mois d'août 1959, la Commission a conclu des contrats de vente portant sur 20.0 millions de boisseaux d'orge, qualité de maltage, devant être livrés aux acheteurs après avoir été prélevés sur les chargements choisis envoyés par les élévateurs ruraux en août et au cours des mois suivants. Les nouvelles ventes ont eu lieu selon le même principe à des dates ultérieures durant l'année agricole.

Pour la période allant du 1er août 1959 au 4 mars 1960, les ventes d'orge de provende étaient portées au compte 1958-1959, exception faite des ventes portant sur une petite quantité d'orge de qualité déterminée qui ne pouvait être fournie au compte de l'orge de 1958-1959.

Pendant la période allant du 7 mars 1960 au 30 mars 1961 les livraisons sur le marché de l'orge de provende provenaient principalement du compte de l'orge de 1959-1960. Des ventes importantes de cette céréale ont eu lieu en vue de l'ouverture de la navigation en 1960. Ces ventes ont été relativement nombreuses de juillet à septembre à la suite de la demande accrue qui s'est fait sentir à ce moment-là, tant en ce qui concerne la consommation courante que la constitution de réserves d'orge pour l'hiver en divers points de l'Est. Le syndicat de 1959-1960 a terminé ses opérations à la fin de la journée le 30 mars 1961.

M. KORCHINSKI: J'ai une question à poser au sujet de la répartition des wagons couverts pour l'orge de maltage. Y a-t-il une préférence pour les envois d'orge de maltage lors de la distribution des wagons aux divers élévateurs?

M. MCNAMARA: Nous ne les répartissons pas, en réalité. Toutefois, si le procureur soumet un échantillon au manutentionnaire, et que le malteur ou

l'exportateur l'accepte, nous délivrons un permis pour une livraison hors contingent. Au moment de la délivrance du permis, nous autorisons la compagnie de chemin de fer à fournir un wagon pour permettre la livraison d'un chargement de cette orge. Normalement, le mouvement de l'orge de maltage jouit d'une certaine préférence mais, de temps à autre, nous changeons nos instructions au commerce à cet égard. Nous pouvons par exemple donner la priorité au blé dur, l'orge de maltage venant alors en seconde ligne. En général, nous donnons la préférence aux envois d'orge de maltage.

M. KORCHINSKI: Tout dépend donc de l'ordre de préférence que vous établissez.

M. MCNAMARA: Oui.

Le PRÉSIDENT: N° 6. Fixation des prix

M. EARL:

6. Fixation des prix

Le tableau suivant indique la moyenne mensuelle des cours de la Commission pour l'orge n° 1 de provende ainsi que les prix maximums et minimums enregistrés mensuellement du 1er août 1959 au 30 mars 1961. Tous ces prix sont établis en magasin à Fort-William et Port-Arthur.

	Maximum	Minimum	Moyenne
	(Cents le boisseau)		
Août, 1959	94¾	91	93⅜
Septembre	93¾	93¼	94
Octobre	96¾	93¾	95½
Novembre	97½	93½	95½
Décembre	96½	92½	93
Janvier, 1960	97¼	95¾	96¾
Février	97¼	94	95⅞
Mars	96½	93	95¼
Avril	97	95¾	96½
Mai	100½	96¾	98½
Juin	99¾	95¾	98½
Juillet	97¼	96	96¾
Août	99	97¾	98½
Septembre	102	98	99⅛
Octobre	108	101½	104½
Novembre	102½	93	95⅝
Décembre	93¼	92½	93
Janvier, 1961	95	93	93⅝
Février	96¼	95½	95⅞
Mars	96¼	93¾	95½

Les prix établis pour l'orge de provende n° 1 par la Commission ont fluctué entre le minimum de 91c. le boisseau en août 1959 et le maximum de $1.08 le boisseau en octobre 1960. Du mois d'août 1959 jusqu'à la fin de juillet 1960 les prix fixés n'ont que peu varié, seulement en accusant une légère tendance à la hausse. Le marché a été relativement ferme dans la période septembre-novembre 1960, mais a accusé une baisse pendant le reste de l'exercice de vente de 1959-1960.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il des questions à poser?

M. MUIR (*Lisgar*): Comment déterminez-vous les fluctuations de votre prix au cours de l'année? Comment arrivez-vous à ces chiffres?

M. MCNAMARA: Comme vous le savez, nous vendons l'avoine et l'orge à terme aux cours de Winnipeg. Nous vendons le grain en magasin à Fort-William en utilisant les services de vente à terme. Par conséquent, nous établissons les primes et les escomptes en tenant compte des fluctuations de ce marché, ainsi que les écarts des ventes au comptant. C'est ainsi que nous déterminons notre prix.

M. MUIR (*Lisgar*): Faites-vous de même avec le lin?

M. McNAMARA: Nous ne nous occupons pas du tout du lin. Il ne s'agit que de l'avoine et de l'orge, même pas du blé.

M. SOUTHAM: Cette fluctuation du marché serait-elle due à ce qu'une certaine quantité de nos réserves d'orge a été enneigée, ce qui a eu pour résultat l'augmentation du prix en proportion des quantités potentielles qu'on voyait encore ensevelies sous la neige?

M. McNAMARA: Jusqu'à un certain point, et compte tenu des stocks disponibles à Fort-William à ce moment-là.

M. EARL:

7. *Observations générales*

Pendant l'année agricole de 1959-1960, les exportations d'orge, à l'exception des produits de l'orge, ont atteint, en tout, 58 millions de boisseaux. Toutefois, une baisse marquée s'est dessinée durant l'année agricole de 1960-1961 pour les exportations d'orge au Royaume-Uni, et vers d'autres destinations. Du 1er août 1960 au 30 mars 1961, les exportations d'orge destinées aux pays européens ont baissé de 7.1 millions de boisseaux en comparaison de 25.2 millions de boisseaux pour la même période de la campagne agricole précédente. Ce fléchissement était dû aux disponibilités européennes d'orge dont le prix était relativement bas, ainsi que d'autres céréales de provende, et surtout le maïs, qu'on offrait en grandes quantités et à bon marché. Le manque de débouchés en Europe et les prix peu élevés des divers marchés européens ont eu des conséquences défavorables pour le compte en commun de 1959-1960 au cours des huit derniers mois de la campagne de vente.

Du point de vue exportation, la vente, en janvier 1961, de 12.1 millions de boisseaux devant être livrés à la République populaire de Chine constituait un élément constructif.

La demande d'orge à l'intérieur du pays pour la période allant du 1er août 1959 au 30 mars 1961 s'est bien maintenue.

Sur une quantité totale de 108,978,766 boisseaux vendus, 47,713,000 ont fait l'objet de ventes à terme.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il des questions à poser?

M. PASCOE: Les exportations à destination de la République populaire de Chine ont-elles lieu comme prévu?

M. McNAMARA: Oui. Nous avons livré toute l'orge prévue par le premier contrat, et nous fournissons maintenant les quantités stipulées par un deuxième contrat.

M. PASCOE: Et comment se présente, cette année, la situation sur le marché européen?

M. McNAMARA: De même que la Commission, nous ne sommes pas trop optimistes au sujet de la demande européenne de provende cette année. Vous vous souviendrez que, l'année dernière, à la suite de conditions climatiques défavorables, la récolte de blé d'hiver en Europe était très faible et qu'on a ensemencé ce printemps, des superficies considérables d'orge et de céréales de provende au lieu de cultiver le blé de printemps. Étant donné la qualité médiocre de certains blés disponibles et la forte subvention payée par les Américains pour les exportations d'orge et d'avoine, le prix très bas du maïs américain à destination de ce marché, ainsi que la concurrence des Français, des Russes et d'autres encore, le marché européen des céréales de provende est plutôt démoralisé. Nous ne sommes pas du tout optimistes en ce qui concerne la demande de provende canadienne l'année prochaine en Europe.

M. PASCOE: Votre contrat avec la Chine a donc été très utile?

M. McNAMARA: Extrêmement utile.

M. SOUTHAM: En ce qui concerne la situation dans le pays même, les perspectives se résument donc à ce qu'en cas de petite récolte, le marché régional se maintiendra probablement assez ferme en ce qui concerne les céréales du pays.

M. MCNAMARA: Oui. Si la récolte continue à empirer, nous n'aurons guère de provende excédentaire au Canada.

M. SOUTHAM: Prévoit-on que la position de l'orge se consolidera cette année au point de vue prix?

M. MCNAMARA: C'est ce que nous pensons, du moins dans une certaine mesure, même si le prix de la provende faisant l'objet de la concurrence, comme le maïs américain qu'on importe au Canada, exerçait, à cet égard, une influence à notre détriment.

M. HORNER (*Acadia*): Combien de maïs a-t-on importé au Canada l'année dernière?

M. MCNAMARA: Je n'ai pas de chiffre définitif, mais il me semble qu'il s'agissait d'environ 12 millions de boisseaux.

M. MUIR (*Lisgar*): Quelle est la répartition de nos ventes d'orge à l'intérieur du pays pour la provende et le maltage?

M. MCNAMARA: Environ 40 p. 100 de l'orge acceptée par le syndicat est de l'orge choisie. Il s'agit peut-être d'une quantité légèrement inférieure. Il me semble que nous avons approuvé, l'année dernière, environ 38 millions de boisseaux hors contingent.

M. MUIR (*Lisgar*): Où se vend le gros de votre orge au pays même?

M. MCNAMARA: Dans l'Est du Canada et sur le marché de la provende de Colombie-Britannique.

M. RAPP: Avons-nous, actuellement, du blé à bétail n° 5 et n° 6 en stock?

M. MCNAMARA: Non, les réserves de blé de qualité inférieure sont épuisées. Nous n'avons même que peu de stock de n° 4.

M. SOUTHAM: En ce qui concerne les perspectives d'une faible récolte dans l'Ouest canadien à la suite des conditions climatiques actuelles, allez-vous examiner à nouveau la situation et retenir, dans l'Ouest canadien, des réserves suffisantes pour répondre aux besoins de provende dans cette région?

M. MCNAMARA: Nous avons déjà eu des situations semblables. Et quand la population d'une collectivité quelconque estime qu'il y aura pénurie de grain, et qu'elle tient à garder certaines réserves de qualité de provende ou de grain de semence, la Commission prendra les dispositions nécessaires avec les sociétés d'élévateurs et la municipalité dont il s'agit. Si celle-ci accepte de défrayer l'entreposage du grain jusqu'à ce qu'on puisse déterminer les besoins, nous permettrons qu'on les détienne dans ces élévateurs. Cette façon de procéder constituerait une certaine dépense pour l'administration régionale et elle devra prendre avec la société qui doit entreposer les réserves en question les dispositions nécessaires pour la prise à charge des frais et du coût d'entreposage jusqu'à ce qu'elle soit en mesure de déterminer si elle veut les acheter pour les répartir dans la région. Le ministre ou la Commission annoncera d'ici un ou deux jours la ligne de conduite adoptée à cet égard.

M. SOUTHAM: Ce programme ne laisse pas entendre que la Commission relâchera les efforts qu'elle fait pour exporter notre blé.

M. MCNAMARA: Non. Nous avons encore un volume considérable de blé et nous nous efforcerons de le vendre.

M. BOULANGER: Hier, M. McNamara, vous avez produit une liste—portant la date du 18 novembre 1960—concernant l'avoine, le blé et l'orge relevés à

Toronto, Montréal et d'autres points. Aviez-vous une raison quelconque de choisir le 18 novembre?

M. McNAMARA: Oui, c'est alors qu'a été atteint le point culminant sur ce marché. A cette date, les prix fixés par la Commission ont en effet, atteint le niveau le plus élevé. Pour être juste envers le Comité, nous avons pensé qu'il fallait lui faire connaître le coût établi sur la base du prix de vente le plus élevé qu'on ait relevé l'automne dernier, tout en tenant compte de la situation actuelle.

M. BOULANGER: En octobre, c'est-à-dire un mois plus tôt, ce prix n'était-il pas plus élevé qu'en novembre?

M. McNAMARA: Le calcul du chiffre indiqué pour le 18 novembre s'appuyait sur le prix de transport le plus élevé, à la fin de la saison de navigation, période où se constituent les réserves pour l'hiver, ce qui entraîne, à la tête des Lacs, un fort mouvement vers l'Est du pays.

M. BOULANGER: Serait-il possible d'obtenir les chiffres pour septembre et octobre?

M. McNAMARA: Oui. Nos prix sont publiés quotidiennement—chaque jour de l'année. Toutefois, les frais seront relativement les mêmes, sauf qu'en novembre, c'est-à-dire quand la saison de navigation tire à sa fin, ils atteindront un niveau légèrement plus élevé qu'en octobre. Les prix de transport augmentent toujours à la fin de la saison de navigation.

M. BOULANGER: Il serait intéressant pour le Comité de faire consigner au compte rendu les prix pour septembre et octobre.

M. McNAMARA: Nous serions heureux de citer pour une année, ou pour toute période voulue, le prix de vente de la Commission pour les qualités entreposées à la tête des Lacs. Nous avons ces prix pour chaque jour de l'année, et nous pouvons les citer pour toute période voulue. Souhaitez-vous les obtenir pour toute l'année?

M. BOULANGER: Mettons la mi-septembre et la mi-octobre.

Le PRÉSIDENT: Le Comité est-il d'accord pour que ces données soient établies et produites pour le 15 septembre et le 15 octobre?

Des VOIX: Entendu.

Le PRÉSIDENT: S'il n'y a pas d'autres questions, les opérations du compte orge sont maintenant complètes.

M. EARL: Monsieur Boulanger, les chiffres demandés sont les suivants:

	15 sept. 1960	14 oct. 1960
Blé n° 5	$1.47	$1.49⅜
Avoine de provende n° 1	.81¼	.80¼
Orge de provende n° 1	.99	1.08

M. BOULANGER: Je tiens à souligner encore une fois l'importance que revêt le prix du grain. Les cultivateurs de la région du Saguenay m'ont remis des mémoires. La coopérative du Saguenay et l'Union catholique des cultivateurs du Saguenay se plaignent d'avoir à payer, pour les céréales de provende dans la région du lac Saint-Jean, un prix supérieur à celui de Montréal, à cause des subventions. Ils tiennent à faire savoir à la Commission qu'ils ont l'impression qu'on commet là une injustice à leur égard.

M. McNAMARA: S'agit-il de la subvention du transport des marchandises?

M. BOULANGER: Oui.

M. McNAMARA: Évidemment, elle ne relève pas de la Commission.

M. BOULANGER: Je sais que cette subvention ne relève pas de la Commission du blé, mais je tenais à dire ce qui se passe au Comité. Ces cultivateurs payent 36c. les 100 livres de plus que ceux de Québec, et il me semble

que c'est là une injustice. Ils ont fait construire, il y a quelques années, un grand entrepôt et ils m'ont dit, que l'an dernier, ils avaient importé 9,000 porcs de la région de Québec, parce qu'ils n'en avaient pas assez pour répondre à la demande locale.

M. HORNER (*Acadia*): Quelle région?

M. BOULANGER: La région du lac Saint-Jean-Saguenay.

Le PRÉSIDENT: Nous avons donc maintenant consigné nos observations au compte rendu.

Nous revenons à présent à la page 1 du rapport supplémentaire, soit le compte en commun du blé. Avant de nous attaquer à ce rapport, M. Earl nous a promis hier qu'il se procurerait certains renseignements à l'intention de plusieurs membres du Comité. M. Earl pourrait peut-être nous expliquer quels renseignements il a pu obtenir. M. Riddel a, également, certains renseignements à nous communiquer.

M. W. RIDDEL (*commissaire en chef adjoint de la Commission canadienne du blé*): Monsieur le président, je voudrais parler de deux questions distinctes. L'une a trait à l'acquisition spéciale de 40,019 boisseaux d'avoine, tel qu'en fait foi la page 8. Ces 40,000 boisseaux représentent de l'avoine achetée chez les producteurs par une maison de grain indépendamment de la Commission. Cette quantité d'avoine devait être vendue, comme semence, à d'autres producteurs dans la province d'Alberta par la voie du commerce des grains. Or, l'entreprise n'a pu la vendre ainsi. La Commission l'a donc autorisée à en disposer en dehors de la province. Il fallait donc que l'avoine soit livrée à la Commission au prix du versement initial et rachetée de la Commission à son prix de vente. Ce poste est mentionné comme achat spécial vu qu'aucun certificat de producteur n'a été émis lors de la transaction. Le reliquat de 19 boisseaux représente l'achat d'échantillons.

M. Milligan a soulevé une autre question relativement au coût de l'avoine de l'Argentine déchargée à Montréal. Nous n'avons pu obtenir de renseignements à ce sujet. Néanmoins nous nous efforcerons de les obtenir et les déposerons chez le secrétaire du comité le plus tôt possible.

M. HORNER (*Acadia*): Il y a un autre point sur lequel je désirerais obtenir des renseignements. Il s'agit de ce qu'il en coûte à la Commission du blé pour les arrêts que les chemins de fer font payer aux élévateurs terminus de l'intérieur.

M. MCNAMARA: Il nous fera plaisir de déposer ces renseignements détaillés auprès du secrétaire.

M. EARL: J'ai ces renseignements ici même. Ces arrêts aux frais des syndicats ont coûté $166,965.

M. HORNER (*Acadia*): Très bien, c'est ce que je voulais savoir. Cette somme va aux deux chemins de fer, n'est-ce pas?

M. MCNAMARA: Exactement.

M. HORNER (*Acadia*): On la répartit également, n'est-ce pas?

M. EARL: Non, je ne le crois pas.

M. HORNER (*Acadia*): Je voulais seulement savoir combien M. Donald Gordon retirait de cela. C'est un tarif exorbitant.

Le PRÉSIDENT: Nous allons maintenant prendre la page 1.

M. EARL:

Compte des livraisons en commun—
Réception et écoulement de blé

RÉCEPTION

Le blé reçu au cours des livraisons en commun de 1959-1960 a totalisé 528,254,968 boisseaux.* Ce chiffre comprend 377,444,166 boisseaux livrés par les producteurs entre le 1er août 1959 et le 31 juillet 1960, plus 2,314,966 boisseaux achetés de personnes autres que les producteurs ainsi que 158,495,836 boisseaux reportés des livraisons en commun 1958-1959 à celles de 1959-1960 le 20 mai 1960.

ÉCOULEMENT DES STOCKS

L'écoulement des stocks de blé durant les livraisons en commun de 1959-1960, y compris les ventes parachevées, les pertes de poids durant le transport et le séchage ainsi que les stocks reportés des livraisons en commun 1959-1960 à 1960-1961, s'établissait le 26 mai 1961 ainsi que l'indique le tableau suivant:

	Boisseaux
Ventes au pays	67,041,392
Ventes d'exportation selon la catégorie II	68,172,075
Ventes d'exportation en vertu des termes de l'Accord international sur le blé	243,091,906
Pertes de poids durant le transport et le séchage	2,136,948
	380,442, 321
Report au compte des livraisons en commun 1960-1961—Blé	147,812,647
Total	528,254,968

Les ventes au pays et à l'étranger (y compris les pertes de poids) effectuées à même les livraisons en commun de 1959-1960 se sont chiffrées par 380,442,321 boisseaux. Des ventes d'exportation, 243,091,906 boisseaux ont été vendus aux termes de l'Accord international sur le blé. Au pays même on a vendu 67,041,392 boisseaux. A la fermeture du compte des livraisons en commun durant 1959-1960, on a transporté 147,812,647 boisseaux au compte des livraisons en commun de 1960-1961, ce qui explique l'écoulement total de 528,254,968 boisseaux qu'accuse le compte des livraisons en commun de 1959-1960.

Les stocks vendus à prix forfaitaires et les stocks invendus des livraisons en commun ont été transférés le 26 mai 1961 au compte des livraisons en commun de 1960-1961. Ce transfert a été autorisé par décret du conseil.

*Les réceptions totales ont été relevées de 79,485 boisseaux comparativement à celles qui sont indiquées à la page 7 du Rapport annuel de la Commission canadienne du blé pour 1959-1960.

Le tableau suivant indique les principales catégories de blé transféré le 26 mai 1961 au compte des livraisons en commun de 1960-1961:

Catégories (y compris le blé gourd)	Boisseaux
N° 1 du Nord-Manitoba	9,054,610
N° 2 du Nord-Manitoba	92,730,121
N° 3 du Nord-Manitoba	28,349,615
N° 4 du Nord-Manitoba	12,175,486
Autres catégories	5,502,815
Total	147,812,647

Les stocks transférés des livraisons en commun de 1959-1960 à celles de 1960-1961 se sont élevés à 147,812,647 boisseaux. Les stocks vendus à prix déterminés ont été transférés aux livraisons en commun de 1960-1961 aux prix forfaitaires. Le reliquat des stocks invendus (y compris les stocks vendus à prix indéterminés) ont été transférés aux livraisons en commun de 1960-1961 aux cours de la Commission à la fermeture des transactions le 26 mai 1961. En établissant les prix des stocks invendus, la Commission a évalué le volume de ceux qui seraient vendus, base des prix cotés par la Commission: *a*) en magasin à Fort-William/Port-Arthur, *b*) en magasin à Vancouver et *c*) en magasin à Churchill. En se fondant sur cette évaluation, on a transféré les stocks de blé invendu aux prix cotés par la Commission à l'égard de ces trois endroits. Relativement au transfert, la Commission n'a pas jugé nécessaire de prendre des dispositions à l'égard des risques que présenteraient les ventes subséquentes. Après la date du transfert, on a amplement pourvu aux frais généraux à même les fonds attribués aux livraisons en commun de 1960-1961 en vertu de la loi sur les réserves provisoires de blé.

M. RAPP: Sauf erreur, les 67 millions de boisseaux vendus au pays n'étaient pas destinés uniquement à l'alimentation humaine mais aussi à toutes sortes d'autres usages.

M. MCNAMARA: En effet, cela comprend également le blé de provende.

M. RAPP: Avez-vous le volume du blé qui a servi à l'alimentation humaine?

M. MCNAMARA: Nous avons la quantité de blé envoyé aux minoteries, mais ce chiffre comprend le blé d'Ontario et d'ailleurs, de même que le blé de l'Ouest.

M. PRATT: Pourriez-vous indiquer approximativement en pourcentage quelle a été la consommation humaine et la proportion pour d'autres fins?

M. MCNAMARA: Je crois que M. Riddel peut vous fournir certains renseignements à ce sujet.

M. RIDDEL: Au cours de la compagne agricole 1959-1960, la quantité de blé utilisé au Canada pour l'alimentation humaine a été de 56,491,000 boisseaux.

M. RAPP: Il reste environ 11 millions utilisés à des fins autres que l'alimentation humaine?

M. KORCHINSKI: Comment arrive-t-on à déterminer la date à laquelle les livraisons en commun sont transférées?

M. MCNAMARA: En vertu des dispositions de la loi régissant les transferts, nous sommes autorisés à fermer le compte des livraisons en commun, lorsque la Commission est d'avis que nous avons atteint le point où nos engagements futurs nous le permettent. C'est une question qui relève de l'opinion de la Commission. Nous nous sommes efforcés de fermer le compte à peu près à la

même date chaque année, mais cette année l'orge livrée en commun s'est vendue si lentement qu'il nous a fallu retarder la fermeture d'environ deux mois de plus que d'habitude.

M. GUNDLOCK: Que signifient les 147 millions de boisseaux indiqués ici? S'agit-il du blé que vous avez encore en main?

M. MCNAMARA: Non. C'est du blé livré au compte des livraisons en commun de 1959-1960. Ce chiffre comprend le blé reporté du compte de 1958-1959 et qui était invendu le 26 mai. Nous l'avons acheté des livraisons en commun précédentes et l'avons reporté à cette date aux nouvelles livraisons en commun.

M. GUNDLOCK: Je présume qu'on peut trouver quelque part dans le rapport le total des livraisons en commun.

M. MCNAMARA: Sûrement. Vous le trouverez sous la rubrique «Réceptions et écoulement du blé» comme il suit:

Compte des livraisons en commun de 1959-1960—Blé

1. *Réceptions et écoulement*

RÉCEPTIONS

Le blé reçu au cours des livraisons en commun de 1959-1960 a totalisé 528,254,968 boisseaux. Ce chiffre comprend 377,444,166 boisseaux livrés par les producteurs entre le 1er août 1959 et le 31 juillet 1960, plus 2,314,966 boisseaux achetés de personnes autres que les producteurs ainsi que 148,495,836 boisseaux reportés des livraisons en commun de 1958-1959 à celles de 1959-1960, le 20 mai 1960.

Est-ce le renseignement que vous désiriez, monsieur Gundlock?

M. GUNDLOCK: Dans le total de l'écoulement vous mentionnez les montants globaux de bien des choses, sauf ces 147 millions de boisseaux.

M. MCNAMARA: C'est juste. Nous avions en commun 528 millions de boisseaux que nous avons écoulés à l'exception de 147 millions que nous avons transférés aux nouvelles livraisons en commun.

M. GUNDLOCK: Que comprennent les nouvelles livraisons en commun?

M. MCNAMARA: Des céréales qui ont été livrées à partir du 1er août 1959 au 31 juillet de l'an dernier.

M. GUNDLOCK: Voilà ce que je cherche. C'est là tout le blé que vous avez jusqu'aux rentrées de la nouvelle campagne agricole.

M. MCNAMARA: Nous sommes toujours d'un an en arrière.

M. GUNDLOCK: Vous avez la récolte de l'année précédente.

M. MCNAMARA: Oui plus cette quantité.

M. GUNDLOCK: Dans ce cas, quel est le volume global de la récolte de l'an dernier?

M. MCNAMARA: On avait livré à cette nouvelle mise en commun 297.6 millions de boisseaux de blé jusqu'au 14 juin. Il faut ajouter à ce volume les livraisons que nous recevrons d'ici la fin de juillet.

M. GUNDLOCK: Combien avez-vous de blé dans les entrepôts terminus?

M. MCNAMARA: Les 297 millions sont dans les élévateurs ruraux et nos stocks de blé en état de vente sont les suivants: 397.8 millions de boisseaux le 14 juin. Ce blé se trouve dans des élévateurs terminus au Canada, et non dans les fermes.

M. HORNER (*Acadia*): M. McNamara pourrait-il nous expliquer ce que l'on entend par ventes d'exportation, base catégorie II?

M. MCNAMARA: Ce sont les ventes sous le régime de l'Accord international sur le blé à des pays non membres; la Russie et la Chine sont de ce nombre.

M. HORNER (*Acadia*): Vous mentionnez des ventes de 68 millions de boisseaux, puis de 243 millions de boisseaux. Si l'on additionne les deux montants on dépasse le chiffre de 300 millions de boisseaux pour les ventes sauf erreur. Toutefois nous n'avons pas vendu 300 millions de boisseaux.

M. MCNAMARA: Cela s'est fait durant la période des mêmes livraisons en commun. Il n'est pas question de la campagne agricole seulement mais de la période jusqu'à la fermeture du compte des livraisons en commun.

M. HORNER (*Acadia*): Je comprends.

M. PASCOE: La réponse à M. Gundlock répond à ma question. Mais quant à l'écoulement des déchets, ces chiffres ne concordent pas avec ceux des ventes à la page 12 de l'autre rapport. C'est le même titre, mais les données sont différentes.

M. MCNAMARA: L'autre rapport porte sur la période allant jusqu'au 31 juillet 1960. Celui-ci va jusqu'à la fermeture du compte, le 26 mai 1961.

Le PRÉSIDENT: Puis-je proposer que le paragraphe 2 à la page 2 soit déposé et accepté tel qu'il a été lu?

(Assentiment.)

2. Compte des livraisons en commun de 1959-1960—Blé

Le tableau ci-dessous indique les résultats des transactions du compte des livraisons en commun de 1959-1960, comprenant la période allant du 1er août 1959 au 26 mai 1961, date de la fermeture du compte:

	Boisseaux	
1. Achats de blé par la Commission:		
a) Livraisons des producteurs, du 1er août 1959 au 31 juillet 1960	377,444,166	
b) Blé acheté ailleurs[1]	2,314,966	
c) Achats du compte des livraisons de 1958-1959	148,495,836	
Total du blé acheté	528,254,968	
	(Valeur)	(Valeur)
2. Coût du blé acheté		$729,647,762
3. Produits des ventes—du 1er août 1959 au 26 mai 1961	$597,966,860	
Blé transféré au compte des livraisons en commun de 1960-1961, le 26 mai 1961[2]	244,403,337	
		842,370,197
4. Excédent brut le 26 mai 1961		112,722,435
5. Frais d'exploitation—du 1er août 1959 au 26 mai 1961:		
a) Frais pour le blé entreposé dans les élévateurs ruraux	42,865,821	
b) Frais d'entreposage du blé dans les élévateurs terminus	15,990,678	
c) Intérêt net versé sur les stocks de blé de l'Agence	6,043,786	
	64,900,285	
Moins: Frais recouvrés en vertu de la loi sur les réserves provisoires de blé	48,545,687	
Frais nets	16,354,598	
d) Intérêt bancaire, intérêt sur des comptes de la Commission, change et frais bancaires	6,400,947	
e) Frais additionnels nets de transport	450,868	
f) Frais de manutention, d'arrêt et de détournement	588,370	
g) Frais de séchage	2,838,659	
h) Frais généraux et dépenses d'administration	2,288,108	
		28,921,550
6. Solde créditeur au compte des livraisons en commun 1959-1960—Blé, pour la période du 1er août 1959 au 26 mai 1961		$ 83,800,885

[1] Le nombre net de boisseaux de blé acheté par suite de la rectification des excédents et des manquants, etc., aux élévateurs ruraux et terminus aux prix primitifs de la Commission, base en entrepôt à Fort-William/Port Arthur ou Vancouver.

[2] Pour renseignements détaillés du transfert, voir page 1.

M. GUNDLOCK: Je désire poser ma question traditionnelle sur les frais relatifs au blé emmagasiné dans les élévateurs ruraux. Nous venons d'entendre un chiffre il y a un instant. Quels sont ces frais et les frais d'entreposage?

M. MCNAMARA: Les frais d'entreposage se fondent sur le taux des entreposages que nous payons, soit 1/30e d'un cent le boisseau par jour. Les frais comprennent le coût du financement des céréales, plus l'intérêt payé aux banques de même que les frais d'entreposage. Les frais comprennent donc l'entreposage et les intérêts. Les frais d'entreposage ne s'appliquent qu'à l'entreposage.

M. GUNDLOCK: En réalité c'est de l'entreposage plus les frais qui s'y rattachent.

M. MCNAMARA: Non, Les compagnies réalisent un gain sur l'intérêt, mais à leur tour elles doivent payer l'intérêt aux banques. Nous leur payons l'intérêt qu'elles paient aux banques.

M. GUNDLOCK: Elles doivent payer l'intérêt?

M. MCNAMARA: Sûrement pour le blé emmagasiné dans les élévateurs ruraux. Elles empruntent de l'argent à la banque et lui paie un intérêt. Nous faisons entrer cet intérêt dans nos frais. C'est le même taux d'intérêt qu'elles paient aux banques.

M. GUNDLOCK: Puis-je recevoir la même réponse que j'ai eue il y a trois ans à ma question? Il s'agissait de 11.9 en pourcentage. J'ai eu une dispute avec un des membres du syndicat ici. Malheureusement je dois m'excuser pour l'instant car j'ai 10 points de suture à un pouce.

Le PRÉSIDENT: M. Gundlock, pourriez-vous venir à l'avant de la salle?

M. GUNDLOCK: Très bien. M. Earl, je crois, devine ce que je cherche.

M. MCNAMARA: Vous feriez bien d'en donner lecture, M. Earl. Est-ce bien là le renseignement que vous cherchez?

M. GUNDLOCK: Oui, mais je tiens à faire consigner le pourcentage dans les procès-verbaux; en d'autres mots, les gains réalisés par les élévateurs sur le blé emmagasiné dans les élévateurs ruraux. Il y a trois ans, il était de 11.9. Il y a deux ans, il avait varié d'un ou deux points de même que l'an dernier.

M. MCNAMARA: Nous possédons ce renseignement.

M. GUNDLOCK: Très bien, vous me le communiquerez plus tard.

M. EARL: Je n'ai pas le pourcentage calculé de cette façon.

M. MCNAMARA: Nous déposerons ce renseignement dès maintenant.

État «A»

COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

COMPTES DES LIVRAISONS EN COMMUN DE 1959-1960—BLÉ, AVOINE, ORGE
COMPARAISON EN POURCENTAGES DES FRAIS D'EXPLOITATION DE LA COMMISSION AVEC LE MONTANT GLOBAL DES FRAIS D'EXPLOITATION POUR CHACUN DES COMPTES DES LIVRAISONS EN COMMUN INDIQUÉS

	Blé	Avoine	Orge
Total des frais d'exploitation d'après le Rapport supplémentaire de la Commission	$77,467,237.00	$ 1,796,529.00	$ 6,740,788.00
Entreposage:			
Partie des frais d'entreposage entrant dans les frais ruraux	$28,625,881.00	$ 1,203,844.00	$ 4,285,271.00
Entreposage aux terminus et dans les minoteries	15,990,678.00	180,943.00	845,812.00
	$44,616,559.00	$ 1,384,787.00	$ 5,131,083.00
	57.59%	77.08%	76.12%
Intérêt:			
Partie de l'intérêt entrant dans les frais ruraux	$14,239,940.00	$ 240,191.00	$ 1,376,995.00
Intérêt et frais bancaires, etc.	6,400,947.00	(2,032.00)	241,414.00
Intérêt sur les stocks de blé détenus par l'Agence	6,043,786.00	.....	.....
	$26,684,673.00	$ 238,159.00	$ 1,618,409.00
	34.45%	13.26%	24.01%
Tous les autres frais d'exploitation, y compris les dépenses d'administration de la Commission	$ 6,166,005.00	$ 173,583.00	$ (8,704.00)
	7.96%	9.66%	(.13%)
	$77,467,237.00	$ 1,796,529.00	$ 6,740,788.00
	100.00%	100.00%	100.00%
Moins: Fonds versés par le Gouvernement du Canada à l'égard des frais (entreposage et intérêt) en vertu des dispositions de la loi sur les réserves provisoires de blé	$48,545,687.00 62.67%	Inapplicable	Inapplicable
Montant global des frais payables par les producteurs	$28,921,550.00	$ 1,796,529.00	$ 6,740,788.00
	37.33%	100.00%	100.00%

État «B»

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

COMPTE DES LIVRAISONS EN COMMUN DE 1959–1960—BLÉ, AVOINE, ORGE
REVENU DU PRODUCTEUR POUR CHAQUE DOLLAR DE CÉRÉALES VENDUES

	Blé	Avoine	Orge
Valeur de base des ventes	$ 1.00	$ 1.00	$ 1.00
Moins: Frais de transport-marchandises payables par le producteur aux compagnies ferroviaires[1]	.0584	.0759	.0900
	.9416	.9241	.9100
Moins: Paiements aux sociétés d'élévateurs			
Frais de manutention[1]	.0202	.0367	.0402
Frais d'entreposage	.0530	.0614	.0483
	.0732	.0981	.0885
	.8684	.8260	.8215
Moins: Paiements des intérêts aux banques	.0318	.0106	.0152
	.8366	.8154	.8063
Moins: Paiements de tous les autres frais, y compris les frais d'administration de la Commission	.0073	.0077	(.0001)
	.8293	.8077	.8064
Plus: Sommes versées par le gouvernement du Canada aux termes de la loi sur les réserves provisoires de blé	.0576	.....	.....
	.8869	.8077	.8064
Par conséquent pour chaque mise en marché au compte des livraisons en commun de 1959–1960 le producteur a reçu par dollar	88.69 cents	80.77 cents	80.64 cents

[1] Payés par les producteurs.

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

COMPTE DES LIVRAISONS EN COMMUN DE 1959–1960—BLÉ, AVOINE, ORGE
POURCENTAGE DES FRAIS PAYÉS PAR LES PRODUCTEURS ET LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ PAR RAPPORT AU TOTAL DES VENTES

	Blé	Avoine	Orge
Livraison aux comptes des livraisons en commun de 1959–1960 par les producteurs (en boisseaux)	377,444,166.0	23,660,976.0	94,903,083.0
Valeur marchande des céréales vendues au compte des livraisons en commun de 1959–1960	$ 842,370,197.00	$ 22,522,129.00	$ 106,285,937.00
Frais de manutention payés par les producteurs aux sociétés d'élévateurs:			
4½c. sur 377,444,166.0 boisseaux	$ 16,984,987.00	—	—
3½c. sur 23,660,976.0 boisseaux	—	$ 828,134.00	—
4½c. sur 94,903,083.0 boisseaux	—	—	$ 4,270,639.00
	2.02%	3.67%	4.02%
Frais de transport ferroviaire basés sur le taux de transport moyen pour les livraisons par les producteurs (payés par les producteurs):			
13.035c. sur 377,444,166.0 boisseaux	$ 49,199,847.00	—	—
7.23c. sur 23,660,976.0 boisseaux	—	$ 1,710,689.00	—
10.08c. sur 94,903,083.0 boisseaux	—	—	$ 9,556,231.00
	5.84%	7.59%	9.00%
Entreposage (payé par la Commission):			
Portion des frais relative à l'entreposage aux élévateurs ruraux	$ 28,625,881.00	$ 1,203,844.00	$ 4,285,271.00
Entreposage au terminus et à la minoterie	15,990,678.00	180,943.00	845,812.00
	$ 44,616,559.00	$ 1,384,787.00	$ 5,131,083.00
	5.30%	6.14%	4.83%
Intéret et frais bancaires (payés par la Commission):			
Intérêt sur les frais d'entreposage dans les élévateurs ruraux	$ 14,359,878.00	$ 240,191.00	$ 1,376,995.00
Intérêt et frais bancaires	6,400,947.00	(2,032.00)	241,414.00
Intérêt sur les stocks de blé des agents	6,043,786.00	—	—
	26,804,611.00	$ 238,159.00	$ 1,618,409.00
	3.18%	1.06%	1.52%
Tous les autres frais payés par la Commission, y compris ses dépenses administratives	$ 6,166,005.00	$ 173,583.00	$ (8,704.00)
	.73%	.77%	(.01%)
Total des frais payés par la Commission selon le rapport supplémentaire	$ 77,587,175.00	$ 1,796,529.00	$ 6,740,788.00
	9.21%	7.97%	6.34%
Sommes perçues par le gouv. du Canada aux termes de la loi sur les réserves provisoires de blé	$ 48,545,697.00	—	—
	5.76%		
Frais nets d'exploitation de la Commission payables par les producteurs selon le pourcentage des ventes	$ 29,041,488.00	$ 1,796,529.00	$ 6,740,788.00
	3.45%	7.97%	6.34%

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions sur le n° 2?

M. PASCOE: Au sujet des frais d'entreposage, j'ai une liste de ce qu'ont obtenu les syndicats du blé de l'Alberta et de la Saskatchewan. Comment est-on arrivé à ces chiffres?

M. McNAMARA: Il s'agit de la quantité qu'on garde en réserve pour nous. Si le syndicat du blé de l'Alberta a reçu livraison de 30 millions de boisseaux et les a entreposés pour nous, nous le payerons selon le volume entreposé chaque mois.

M. PASCOE: Il a reçu un certain pourcentage de ce qu'il entrepose?

M. McNAMARA: Non, il a été payé d'après le total des stocks entreposés pour notre compte. Les 178 millions ne se rapportent pas à ce calcul. Les syndicats perçoivent des frais d'entreposage pour les quantités réelles de céréales qu'ils gardent en réserve pour nous.

M. KORCHINSKI: Est-ce que ces paiements sont faits à une date particulière?

M. McNAMARA: A la fin de chaque mois.

M. KORCHINSKI: Pour les céréales entreposées à la fin du mois où le paiement est versé?

M. McNAMARA: Oui.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, il nous reste quinze minutes ce matin. Le Comité voudrait-il examiner chacun des paragraphes, à mesure qu'ils sont lus et poser les questions au moment où ils sont lus? De cette manière nous pourrions finir notre travail pour onze heures ce matin.

(Assentiment.)

Le PRÉSIDENT: N° 3, application de la loi sur les réserves provisoires de blé.

3. *Application de la loi sur les réserves provisoires de blé*

Chaque année agricole pendant que la présente loi est en vigueur, le gouvernement du Canada fournit les sommes nécessaires aux frais d'emmagasinage selon la quantité de blé pour laquelle la Commission paie des frais d'emmagasinage le 1er août de chaque année agricole pourvu que cette quantité dépasse 178 millions de boisseaux, et les paiements sont versés selon les taux de frais d'emmagasinage en vigueur immédiatement avant le 1er août de chaque année. Le 1er août 1960, la quantité de blé pour laquelle la Commission payait des frais d'emmagasinage était de 454,830,452 boisseaux*. Cette quantité dépassait les stocks de base de 178 millions de boisseaux par 276,830,452 boisseaux. Par conséquent, durant l'année agricole de 1960-1961 le gouvernement du Canada a payé des frais d'entreposage pour cette quantité excédentaire de blé. Le taux de frais d'entreposage payé était de .04991c. le boisseau par jour. Les sommes payées ou devant être payées par la Commission aux termes de la loi sur les réserves provisoires de blé durant l'année agricole de 1960-1961 s'élevaient à $50,430,619. La Commission a recommandé la distribution suivante de ces sommes pour les deux comptes de livraison en commun en cours, et le gouverneur en conseil a approuvé cette distribution:

Compte de 1959-1960	$37,352,386
Compte de 1960-1961	13,078,233
Total	$50,430,619

La subvention de 1960-1961 a été calculée selon la même base que pour l'année précédente. Étant donné que les réserves de blé au compte de 1959-1960 ont comporté un excédent de 276,830,452 boisseaux du 1er

*Confirmé par le décret du conseil C.P. 1960-1762, du 22 décembre 1960.

août 1960 au 30 janvier 1961, toutes les sommes accumulées aux termes de la loi sur les réserves temporaires de blé ont été affectées au compte des livraisons en commun de 1959-1960 entre ces deux dates. Du 31 janvier 1961 à la date de fermeture du compte des livraisons en commun de 1959-1960 le 26 mai 1961, des sommes ont été affectées au compte de 1959-1960 selon la moyenne des réserves de blé durant ladite période par rapport aux réserves totales de blé pour lesquelles des frais d'emmagasinage étaient payés aux termes de la loi. Toutes les sommes reçues du 26 mai 1961 au 31 juillet 1961 aux termes de la loi sont imputées au compte des livraisons en commun de 1960-1961.

Le compte des livraisons en commun de 1959-1960 a reçu les subventions suivantes aux termes de la loi sur les réserves temporaires de blé:

Année agricole de 1959-1960	$11,193,301
Année agricole de 1960-1961	37,352,386
Total	$48,545,687

Du 1er août 1955 au 31 juillet 1961 les sommes fournies aux termes de la loi sur les réserves provisoires de blé ont été affectées au compte de livraison en commun du blé de la manière suivante:

Compte de 1954-1955	$23,230,623
Compte de 1955-1956	29,191,306
Compte de 1956-1957	33,137,107
Compte de 1957-1958	39,574,057
Compte de 1958-1959	42,959,442
Compte de 1959-1960	48,545,687
Compte de 1960-1961	13,078,233
Total	$229,716.455

Le PRÉSIDENT: N° 4, excédent distribué aux producteurs.

4. *Excédent distribué aux producteurs*

Comme l'indique le relevé d'exploitation à la page 2, l'excédent du compte des livraisons en commun du blé de 1959-1960, au 26 mai 1961 était de $83,800,885 sans compter le paiement provisoire autorisé par le décret du conseil C.P. 1961-195, du 13 février 1961.

Le paiement provisoire comportait la distribution de $37,744,417 et correspondait à une somme de 10c. le boisseau pour le blé de toutes qualités livré par les producteurs au compte des livraisons en commun de 1959-1960.

Compte tenu du paiement provisoire, les retenues sur les paiements provisoires et les paiements définitifs aux termes de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies, les frais d'émission du paiement définitif, et

les intérêts approximatifs après le 26 mai 1961, l'excédent net final destiné à être distribué aux producteurs était de $45,297,017 comme l'indique le tableau suivant:

Excédent d'administration de la Commission au 26 mai 1961			$83,800,885
Moins:	Paiement provisoire		37,744,417
			46,056,468
Moins:	Retenue aux termes de la loi sur l'assistance à l'agriculture des Prairies	$838,802	
	Frais d'émission du paiement définitif	168,744	1,007,546
			45,048,922
Plus:	Intérêt supplémentaire approximatif acquis du 26 mai 1960 à la date de distribution		248,095
Solde devant être distribué en définitive aux producteurs			$45,297,017

Le paiement définitif sur les livraisons par les producteurs s'élevant à 377,444,166 boisseaux était en moyenne de 12.001c. le boisseau. La distribution des chèques de paiement définitif aux producteurs a été autorisée par décret du conseil.

Le PRÉSIDENT: N° 5. Commentaires sur le compte des livraisons en commun du blé de 1959-1960.

5. *Commentaires sur le compte des livraisons en commun du blé de 1959-1960*

Les frais d'administration de la Commission du 1er août 1959 au 26 mai 1960 imputables au compte de 1959-1960 étaient de $28,921,550, après qu'eurent été portées à l'actif les sommes versées à la Commission par le gouvernement du Canada aux termes de la loi sur les réserves provisoires de blé. Les frais d'administration étaient répartis comme suit:

a) Frais d'entreposage—$16,354,598

Le total des frais d'entreposage de la Commission, y compris l'entreposage et l'intérêt payé pour le blé dans les élévateurs ruraux et les élévateurs terminus, ainsi qu'aux minoteries était de $64,900,285. Ces frais d'entreposage se montaient à 17.1947c. le boisseau pour des mises en marché de 377,444,166 boisseaux de la part des producteurs. A même les sommes reçues du gouvernement du Canada aux termes de la loi sur les réserves temporaires de blé, le montant de $48,545,687 a été affecté au compte des livraisons en commun de 1959-1960, soit 12.8617c. le boisseau pour les livraisons des producteurs au compte. Eu égard à ce dernier montant, les frais d'entreposage véritables payés par la Commission pour le compte des producteurs s'élevaient à $16,354,598, soit 4.3330c. le boisseau.

b) Intérêt net, frais de change et frais bancaires, etc.—$6,400,947

Ce poste comprend les intérêts bancaires, le change et les frais bancaires, ainsi que l'intérêt payé ou reçu au titre d'autres comptes de la Commission.

c) Transport additionnel (net)—$450,868

Ce poste comporte surtout les frais de transport additionnels pour le blé expédié de stations de la Saskatchewan vers la côte du Pacifique, eu égard aux frais de transport différentiels de Fort-William et Port-Arthur, et pour le blé de qualité inférieure expédié de stations de l'Alberta vers la tête des Lacs. Le poste comporte aussi des crédits de frais de transport pour le blé expédié à Churchill.

d) Frais de manutention, d'arrêt et de réacheminement—$588,370

Ces frais couvrent l'expédition de blé à des terminus intérieurs pour fins d'entreposage et le réacheminement du blé destiné à être expédié à Churchill.

e) Frais d'administration et frais généraux—$2,288,108

Les frais d'administration et les frais généraux de la Commission imputables au compte des livraisons en commun de 1959-1960 étaient de .6062c. le boisseau pour des ventes de 377,444,166 boisseaux de la part des producteurs.

M. HORNER (*Acadia*): M. McNamara nous renseignerait-il sur la quantité de blé déjà exportée cette année, y compris la farine?

M. MCNAMARA: Au 14 juin, nos permis d'exportation de blé, y compris la farine, s'élevaient à 301.2 millions de boisseaux. Cela se compare à 244.3 millions de boisseaux pour la date correspondante de l'an dernier.

M. HORNER (*Acadia*): Au 14 juin nous dépassions les 300 millions de boisseaux.

M. MCNAMARA: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Voilà des nouvelles très rassurantes.

M. NASSERDEN: Quelle est la situation en ce qui concerne la farine maintenant offerte sur les marchés internationaux?

M. MCNAMARA: L'avenir des exportations de farine est loin d'être brillant. Beaucoup de pays qui importaient autrefois de la farine semblent décidément avoir tendance à établir leurs propres minoteries. Bien que nous exportions des quantités raisonnables encore cette année, soit environ 36 millions de boisseaux, nous n'avons pas trop confiance de pouvoir faire des progrès dans ce domaine. Le marché de l'exportation de la farine est un marché à la baisse.

M. SOUTHAM: Vous avez dit qu'au 14 juin nous avions vendu 301 millions de boisseaux. Quelles possibilités entrevoyez-vous pour l'avenir?

M. MCNAMARA: Il ne s'agit pas de ventes; il s'agit en fait de permis d'exportation. Il est très difficile de donner un chiffre précis. Nous dépendons beaucoup de la navigation qui se pratiquera d'ici la fin de l'année agricole. J'ai cependant confiance que nos exportations dépasseront les 340 millions de boisseaux et atteindront en définitive près de 345 millions. Il m'est impossible de vous donner un chiffre précis, mais je crois qu'au 31 juillet nous aurons atteint 345 millions de boisseaux.

M. SOUTHAM: J'aimerais signaler que la situation est des plus encourageantes.

M. MCNAMARA: Oui. Cette année sera une de celles où nous avons exporté le plus. Naturellement nous sommes disposés à nous en attribuer en partie le mérite, mais les divers ministères ont collaboré pleinement avec nous, et cela embrasse les deux ministres sous les ordres desquels nous avons travaillé. Le ministère du Commerce et nos délégués commerciaux sont très actifs. Je crois que la présente année sera très satisfaisante de notre point de vue. En toute

justice pour le Comité, je dois signaler que cette année a été une année extraordinaire pour les mouvements du blé sur les marchés internationaux. Les exportations américaines atteindront près de 565 millions de boisseaux; l'Australie aura le plus fort volume d'exportations jamais enregistré; l'Argentine est aussi en posture très satisfaisante. Par conséquent, bien que nous soyons très heureux de nos expéditions, il faut tenir compte du fait qu'il y a eu un mouvement extraordinaire du blé sur le marché international cette année.

M. SOUTHAM: Je crois qu'il y a lieu de féliciter M. McNamara et la Commission d'avoir tiré pleinement parti de la situation. Ils ont parfaitement réussi au cours de la présente année agricole.

Le PRÉSIDENT: N° 6, prix obtenus.

6. *Prix obtenus*

Le tableau suivant indique les paiements initiaux, les paiements provisoires, les paiements définitifs, et le prix total obtenu par les producteurs pour les principales catégories de blé livré au compte des livraisons en commun de 1959-1960, fondé sur les réserves à Fort-William/Port-Arthur ou Vancouver après déduction des frais d'exploitation nets, y compris les frais d'entreposage, l'intérêt et les dépenses administratives:

	Paiement[1] initial	Paiement[1] provisoire	Paiement[1] définitif	Prix[1] obtenu
		(dollars le boisseau)		
CATÉGORIES DE BLÉ ROUGE DE PRINTEMPS				
Blé n° 1 du Nord-Manitoba	1.40	.10	.08999	1.58999
Blé n° 2 du Nord-Manitoba	1.36	.10	.08863	1,54863
Blé n° 3 du Nord-Manitoba	1.32	.10	.09790	1,51790
Blé n° 4 du Nord-Manitoba	1.25	.10	.12397	1.47397
Blé n° 5	1.08	.10	.21309	1.39309
Blé n° 6	1.02	.10	.26060	1.38060
Blé à provende	.96	.10	.30837	1.36837

	Paiement[1] initial	Paiement[1] provisoire	Paiement[1] définitif	Prix[1] obtenu
		(dollars le boisseau)		
CATÉGORIES DE BLÉ DURUM AMBRÉ				
Blé ambré dur de l'O.C. n° 1	1.40	.10	.18417	1.68417
Blé ambré dur de l'O.C. n° 2	1.36	.10	.18644	1.64644
Blé ambré dur de l'O.C. n° 3	1.32	.10	.20689	1.62689
Blé ambré dur de l'O.C. extra n° 4	1.29	.10	.23689	1.62689
Blé ambré dur de l'O.C. n° 4	1.25	.10	.23219	1.58219
Blé ambré dur de l'O.C. n° 5	1.08	.10	.21309	1.39309
Blé ambré dur de l'O.C. n° 6	1.02	.10	.26060	1.38060

[1] Avant déduction du prélèvement relatif à la loi sur l'assistance à l'agriculture des Pariries.

Le PRÉSIDENT: N° 7, prix cotés par la Commission—Compte de 1959-1960.

7. *Prix cotés par la Commission—Compte de 1959-1960*

Les ventes du compte des livraisons en commun de 1959-1960 s'échelonnaient sur une période d'à peu près un an à partir du 24 mai 1960 jusqu'au 26 mai 1961. Durant cette période, la Commission a continué à établir des prix de vente distincts pour le blé selon qu'il était emmagasiné à Fort-William/Port-Arthur, dans les ports de la côte du Pacifique ou à Churchill. Le tableau suivant indique la moyenne des prix demandés par la Commission pour le blé du Nord n° 1 selon qu'il

était emmagasiné aux endroits indiqués pour la période de vente du compte des livraisons en commun de 1959-1960:

	Prix moyen mensuel demandé Blé du Nord n° 1		
	Fort-William/ Port-Arthur	Vancouver	Churchill
	(dollars le boisseau)		
Du 24 au 31 mai 1960	1.69½	1.76⅛	1.77⅞
Juin	1.68½	1.75	1.76¾
Juillet	1.66⅞	1.74½	1.75½
Août	1.65⅛	1.72⅝	1.73⅜
Septembre	1.65⅛	1.73¼	1.73⅜
Octobre	1.65	1.75⅛	1.73½
Novembre	1.64⅜	1.74⅞	1.72¾
Décembre	1.65½	1.76	1.73¾
Janvier, 1961	1.67½	1.77¼	1.75¾
Février	1.67⅝	1.75⅞	1.75⅝
Mars	1.67	1.75½	1.75¼
Avril	1.67¼	1.75¾	1.75½
Du 1er au 26 mai	1.67	1.75½	1.75¼

Comme l'indique le tableau ci-dessus, le prix demandé par la Commission pour le blé du Nord n° 1 a très peu varié durant la période de vente du compte des livraisons en commun de 1959-1960. Les fluctuations des prix consistaient surtout en des rajustements au cours du dollar canadien et des rajustements aux prix de vente fixés par la Commission pour le blé entreposé soit à Fort-William/Port-Arthur, soit à Vancouver. Les prix demandés pour le blé entreposé à Vancouver et à Churchill ont continué à refléter la diminution des frais de transport à des destinations d'outre-mer en comparaison des expéditions effectuées de la tête des Lacs via le Saint-Laurent et les ports de mer de l'Atlantique.

La Commission a continué à fixer des prix quotidiens pour le blé C.A.F. les ports du Saint-Laurent et à fixer des prix pour les ports intermédiaires de la voie maritime selon les besoins.

Eu égard au rapport entre l'offre et la demande dans le cas de certaines qualités, il y a eu d'importants changements dans la différence de prix entre les blés du Nord nos 2, 3 et 4 et le n° 1. L'escompte de vente pour le blé du Nord n° 2 a été porté de 4½c. à 5c. le boisseau en juin 1960, et cette différence est demeurée en vigueur jusqu'en février 1961 où l'escompte a été réduit à 4c. le boisseau. En mars, l'escompte de vente pour le blé du Nord n° 2 a été réduit à 3c. et est demeuré à ce niveau jusqu'à la fermeture du compte des livraisons en commun. Au cours de la période de vente du compte de 1959-1960, l'escompte pour le blé du Nord n° 3 a été réduit à certains intervalles de 9 à 5c. le boisseau. De même l'escompte de vente pour le blé du Nord n° 4 a été réduit de 14c. le boisseau en mai 1960 à 7c. le boisseau en mars 1961. Le dernier mois du compte, cet escompte a été relevé à 10 cents le boisseau. Les escomptes de vente pour les blés nos 5 et 6 ont également été réduits.

Durant la période de vente du compte de 1959-1960, une demande active pour les blés durs a pris naissance. Le tableau suivant indique les prix moyens mensuels demandés par la Commission pour le blé ambré dur de l'Ouest du Canada n° 1, y compris les prix les plus bas

et les plus élevés enregistrés pour chaque mois du 24 mai 1960 au 26 mai 1961:

	Maximum	Minimum	Moyenne
	(dollars le boisseau)		
Mai	1.80⅞	1.80¼	1.80½
Juin	1.80¼	1.79	1.79½
Juillet	1.79⅜	1.76⅞	1.78⅛
Août	1.78½	1.74¾	1.76⅝
Septembre	1.79	1.77¼	1.77⅞
Octobre	1.79¾	1.78¾	1.79⅛
Novembre	1.79⅝	1.78⅛	1.78⅞
Décembre	1.82¾	1.78¾	1.80
Janvier 1961	1.82¾	1.81⅛	1.82
Février	1.82⅝	1.81⅞	1.82¼
Mars	1.84⅛	1.82⅛	1.83¼
Avril	1.85¼	1.83¾	1.84⅝
Mai	1.89⅛	1.85⅛	1.88⅝

Le prix demandé par la Commission pour le blé ambré dur n° 1 de l'Ouest du Canada a subi très peu de fluctuations de mai à décembre, période où il se fait un important commerce de blés durs. Étant donné une baisse des approvisionnements de blés dus, les prix ont été régulièrement à la hausse pendant les cinq derniers mois du compte des livraisons en commun. Pendant la période de vente du compte de 1959-1960, les escomptes au titre des prix demandés par la Commission pour l'ambré dur n° 1, et s'appliquant aux n°s 2, 3, 4 et extra 4, de l'Ouest du Canada, ont sensiblement diminué.

M. McNAMARA: A titre de renseignement pour le Comité, je puis signaler que nous avons commencé notre distribution des paiements définitifs hier à Winnipeg et que nous avons expédié les chèques aux producteurs.

M. HORNER (*Acadia*): Cette année, on a fixé des prix assez bas pour les blés 5 et 6, puis versé une somme plus forte la plupart du temps au moment du paiement définitif. Cela s'est de nouveau produit cette année. Le paiement pour les blés 5, 4 et 6 a été plus élevé. Ne croyez-vous pas qu'il serait plus avantageux pour les cultivateurs de se faire offrir un prix plus élevé que d'avoir un grand écart dans les prix initiaux, écart compensé à la fin. Les cultivateurs sauraient mieux ce qui les attend.

M. McNAMARA: Je ne puis être tout à fait d'accord avec vous. Je vous prierais de revenir cinq ans en arrière. Nous avions alors beaucoup de difficulté à vendre les blés de qualité inférieure dont nous avions des stocks abondants, à un prix qui permette le versement d'un paiement définitif. Le fait est que nos stocks sont maintenant bas, que les livraisons sont relativement faibles et que la demande est ferme; mais au moment d'établir le paiement initial, il est très difficile de prévoir la qualité de la nouvelle récolte. La gelée peut engendrer une abondance de blés de qualité inférieure. Pour mettre ce blé en marché il nous faut élargir considérablement l'écart. Il me semblerait mauvais de rétrécir cet écart avant de savoir quelle sera l'importance de l'offre. Si nous versons des paiements trop élevés, ce sont les cultivateurs qui ont livré du blé de qualité supérieure qui en feront les frais.

M. HORNER (*Acadia*): On a souvent posé cette question, c'est pourquoi je l'ai soulevée.

M. le PRÉSIDENT: Nous passerons maintenant au n° 8, exportations, et au n° 9, commentaires généraux.

8. *Exportations*

Le tableau suivant indique les exportations canadiennes de blé et de farine de juin 1960 à mai 1961. Cette période correspond à peu près

à la période de vente du compte des livraisons en commun de 1959-1960. Les données relatives aux exportations pour les mois correspondants de l'année précédente sont également indiquées.

	1960–1961[1]	1959–1960
	(en millions de boisseaux)	
Juin 1960	24.4	30.9
Juillet	17.6	19.8
Août	26.9	24.5
Septembre	29.7	25.6
Octobre	25.1	26.3
Novembre	28.2	32.9
Décembre	24.0	24.3
Janvier 1961	21.0	16.6
Février	24.1	20.0
Mars	26.2	20.8
Avril	34.5	19.5
Mai	45.9	25.0
	327.6	286.2

[1] Susceptibles de revision.

Les exportations de blé (y compris la farine) de juin 1960 à mai 1961 s'élevaient à 327.6 millions de boisseaux en comparaison de 286.2 millions de boisseaux pour les mois correspondants de l'année précédente. De mai à décembre 1960, les exportations de blé se comparaient à celles de l'année précédente. A partir de janvier 1961, les exportations ont augmenté considérablement sur celles des mois correspondants de l'année précédente et ont été extraordinairement élevées en mai 1961.

9. *Commentaires généraux*

La distribution de la production mondiale de blé en 1960 a engendré une augmentation des échanges commerciaux. L'Europe orientale et l'Europe occidentale ont toutes deux eu des récoltes moins fortes de blé et le rendement en Europe méridionale a été sensiblement plus faible qu'au cours de l'année précédente. En outre, l'Europe a eu une récolte de grain trempé qui a diminué les quantités de blé domestique disponible pour les minoteries. La sécheresse a de nouveau fait baisser le rendement au Moyen-Orient. La production s'est assez bien maintenue au Japon, en Inde et au Pakistan, mais pas suffisamment pour diminuer les déficits dans les stocks de céréales planifiables. Somme toute, les secteurs déficitaires du monde avaient besoin de plus de blé qu'au cours des années agricoles précédentes et, par conséquent, on a estimé que le commerce mondial de 1960-1961 avait atteint un niveau sans précédent d'environ 1,400 millions de boisseaux.

La production a augmenté dans les principaux pays exportateurs, notamment aux États-Unis. Parallèllement ces pays ont eu l'avantage de profiter de marchés plus étendus. Cela a surtout aidé le Canada, les États-Unis et l'Australie. L'Argentine n'a pas été en mesure de profiter de l'augmentation de la demande à cause d'une récolte déficitaire.

Dans le contexte international décrit ci-dessus, trois éléments ont été utiles au Canada:

1. Par suite de la diminution de l'offre pour les blés durs en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, une demande aiguë de ce genre de blé est survenue à l'été de 1960 et s'est maintenue pendant toute l'année agricole. Cette demande justifiait amplement des contingents illimités pour les blés durs, et de mai à juin 1960-1961, les

producteurs ont livré environ 30 millions de boisseaux. Au cours des mêmes mois, les exportations ont atteint environ 39 millions de boisseaux. Ainsi, les stocks de blé dur accumulés et l'excédent de la production de 1960 ont trouvé un débouché immédiat.

2. Au début de 1961, la République populaire de Chine a ouvert son marché à de grandes quantités de blés canadiens et australiens. En cinq mois, soit de janvier à mai 1961, les permis d'exportation de blé pour la Chine se sont élevés à 19.6 millions de boisseaux.
3. Outre la demande extraordinaire susmentionnée, les pays importateurs traditionnels ont maintenu le niveau de leurs importations. Par suite de ces éléments, les exportations de blé et de farine canadiennes durant les premiers dix mois de l'année agricole de 1960-1961, ont atteint 285.6 millions de boisseaux par rapport à 235.5 millions pendant les mois correspondants de l'année agricole précédente.

M. KORCHINSKI: J'aimerais demander à M. McNamara de nous faire des commentaires sur un éditorial ridicule paru dans le *Globe and Mail*. Je ne comprends pas pourquoi ce journal ne se limite pas à la publicité. Le passage de l'éditorial dont je parle déclare que la qualité du blé canadien a baissé et que la qualité du blé étranger s'est sensiblement améliorée. Puis l'auteur ajoute que nous devrions diminuer nos prix; voilà qui est ridicule. M. McNamara nous dirait-il un mot de la qualité des blés étrangers et des nouvelles méthodes de meunerie dont parle également l'article en question. Nous dirait-il en quoi cela touche l'ensemble de nos perspectives?

M. MCNAMARA: Nous avons essayé de répondre en partie à cet article hier dans notre déclaration sur la politique de fixation des prix de la Commission. Il est bien évident que l'auteur de l'article ne connaît absolument rien aux marchés internationaux. Pour ce qui est de la déclaration portant que la qualité des blés canadiens baisse, c'est de fait tout le contraire qui se produit. Ces quelques dernières années, la qualité et la teneur en protéines de nos blés sont des plus satisfaisantes. Le blé canadien est bien coté dans tous les marchés du monde. Je suis certain que dans presque tous les pays, si les minotiers étaient libres d'acheter le blé qu'ils veulent, s'ils n'étaient pas forcés d'utiliser les blés indigènes, nous augmenterions grandement le volume de nos ventes dans ces marchés parce qu'on y reconnaît la qualité de nos céréales. Voilà une denrée que nous offrons en exclusivité, personne ne peut nous faire de concurrence sur ce terrain. Nous avons là un actif formidable.

M. KORCHINSKI: J'aimerais bien que vous nous parliez des propos selon lesquels les nouvelles méthodes de meunerie permettent l'utilisation de blés qui n'ont peut-être pas la même qualité que les nôtres.

M. MCNAMARA: La plupart de ces allusions à de nouvelles méthodes de meunerie s'inscrirait au chapitre de la propagande menée par certains de nos concurrents qui ont de la difficulté à nous faire la lutte sur le plan de la qualité. Comme je l'ai exposé, dans le cadre des travaux de notre nouvelle section des recherches sur l'expansion des marchés, nous envoyons des experts sur place donner des exemples des meilleures manières d'utiliser le blé canadien. Ces spécialistes nous rapportent qu'aux endroits où l'on applique les nouvelles méthodes de boulangerie, on apprécie davantage la qualité des blés canadiens que lorsqu'on appliquait les anciennes méthodes.

M. BOULANGER: Hier soir, vous avez dit que les cultivateurs de l'Est n'avaient pas systématisé l'achat des céréales et qu'ils retardaient de vingt-cinq ans.

M. MCNAMARA: Au moins.

M. BOULANGER: J'aimerais vous demander ce que la Commission du blé pourrait faire pour aider les cultivateurs de l'Est et ce que vous recommanderiez?

M. MCNAMARA: Je crois que ce sont les consommateurs qui sont responsables des achats. Je ne crois pas que la Commission ait de responsabilité dans ce domaine, si ce n'est qu'à titre de courtiers en céréales, nous sommes très intéressés à voir le consommateur de l'Est acheter aux meilleures conditions possibles et à nous assurer que l'écart entre le prix de vente de la Commission et celui que doit payer le consommateur reste au minimum. J'estime qu'avec de meilleures méthodes, comme par exemple en achetant les céréales en grosses quantités et en s'assurant qu'elles sont transportées selon les itinéraires les plus économiques, il est possible de réduire considérablement l'écart entre ce que touche le producteur de l'Ouest et le prix que paie le consommateur de l'Est.

M. BOULANGER: Avez-vous dit que la Fédération canadienne de l'Agriculture était disposée à prêter de l'argent?

M. MCNAMARA: Je crois que les membres de la fédération qui demeurent dans l'Ouest en ont parfois discuté avec leurs collègues de l'Est et ont signalé qu'à leur sens les consommateurs de l'Est pourraient améliorer leurs méthodes d'achat. Je n'y étais pas de sorte qu'il m'est impossible de faire une déclaration appuyée sur les faits, mais je crois que les représentants de l'Ouest ont déjà accepté d'aider au financement de certains services qu'ils jugeaient utiles pour les consommateurs de l'Est. Ils ont déclaré, il me semble, qu'ils s'associeraient aux gens de l'Est pour un certain temps. Jusqu'ici, les consommateurs de l'Est n'ont pas encore répondu à l'invitation.

Je crois qu'il y a là une question qui devrait faire l'objet des considérations du comité qu'établira le ministre, auquel notre Commission sera représentée et qui comptera également trois représentants élus par les consommateurs de l'Est.

M. BOULANGER: Recommanderiez-vous au ministre de nommer des personnes bilingues?

M. MCNAMARA: J'espère sincèrement qu'elles le seront, parce que je ne parle pas français. Je suis sûr que vous pouvez avoir complètement confiance que M. Hamilton choisira comme membre de ce comité consultatif un très apte représentant des consommateurs de l'Est.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, avant de terminer, nous devons examiner le rapport des vérificateurs et l'état financier. Est-il convenu que ces documents soient acceptés tels quels?

(Assentiment.)

Rapport des vérificateurs

MILLAR, MACDONALD & Co.

Comptables agréés

La Commission canadienne du blé
Winnipeg (Man.)

Nous avons examiné l'état des opérations de la Commission canadienne du blé qui expose les transactions de la commission pour le compte des livraisons en commun du blé de 1959-1960—du 1er août 1959 au 26 mai 1961, le compte des livraisons en commun de l'avoine de 1959-1960—du 1er août 1959 au 27 janvier 1961, le compte des livraisons en commun de l'orge de 1959-1960,—du 1er août 1959 au 30 mars 1961, et nous avons obtenu tous les renseignements et toutes les explications que nous avons demandés. Notre examen a porté également sur l'ensemble de la comptabilité et nous avons fait l'expertise des livres de comptabilité et des autres pièces à l'appui que nous avons jugé nécessaire étant donné les circonstances.

De notre avis, au meilleur de nos connaissances, d'après les renseignements qui nous ont été donnés et selon ce qu'indiquent les livres de la Commission, l'État des opérations ci-joint a été dressé pour donner une idée juste et précise des transactions de la Commission canadienne du blé relativement aux comptes des livraisons en commun du blé, de l'avoine et de l'orge pour 1959-1960, durant les périodes indiquées ci-dessus, selon les principes de comptabilité reconnus généralement et il est conforme à celui de l'année précédente.

Winnipeg (Man.)
le 16 juin 1961.

MILLAR, MACDONALD & CO.
Comptables agréés

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

Comptes des livraisons en commun de 1959–1960—Blé

ÉTAT DES TRANSACTIONS

Du 1er août 1959 au 26 mai 1961

	Boisseaux		Montant		
Blé acquis:					
Acheté des producteurs aux prix initiaux de la Commission fondés sur le prix du blé entreposé à Fort-William/Port-Arthur ou Vancouver	377,444,166		$480,098,512		
Nombre net de boisseaux acquis par suite du rajustement des surplus et des déficits etc., aux élévateurs ruraux et terminus, aux prix initiaux de la Commission fondés sur le prix du blé entreposé à Fort-William/Port-Arthur ou Vancouver	2,314,966		3,078,815		
Acheté du compte des livraisons en commun du blé de 1958–1959	148,495,836		246,740,435		
		528,254,968		$729,647,762	
Blé vendu:					
Ventes conclues aux prix obtenus fondés sur les prix pour le blé entreposé à Fort-William/Port-Arthur ou Vancouver:					
Sur le marché intérieur	67,041,392				
Ventes d'exportations aux prix de la classe II	68,172,075				
Ventes d'exportation aux termes de l'Accord international sur le blé	243,091,906				
Ventes au compte des livraisons en commun du blé de 1960–1961	147,812,647				
Pertes de poids par suite du transport et su séchage	2,136,948				
		528,254,968			842,370,197
Excédent des transactions sur le blé					112,722,435
Moins: Frais d'entreposage, intérêts, dépenses administratives et générales, etc:					
Frais d'entreposage:					
Frais d'entreposage du blé dans les élévateurs ruraux			$ 42,865,821		
Frais d'entreposage du blé dans les élévateurs terminus et aux minoteries			15,990,678		
Intérêt net payé aux agents pour les stocks de blé des agences			6,043,786		
			64,900,285		
Moins: Frais d'entreposage reçus aux termes de la loi sur les réserves temporaires de blé			48,545,687		
				16,354,598	
Intérêt, change et frais bancaires et intérêt net pour les autres comptes de la Commission				6,400,947	
Frais de transport supplémentaires nets pour le blé expédié des postes ruraux aux terminus				450,868	
Frais de manutention, d'arrêt et de réacheminement pour le blé entreposé aux terminus intérieurs				588,370	
Frais de séchage				2,838,659	
Dépenses administratives et générales jusqu'au 26 mai 1961				2,288,108	
					28,921,550
Excédent des transactions de la Commission pour le compte des livraisons en commun du blé de 1959–1960, du 1er août 1959 au 26 mai 1961					$ 83,800,885

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

Compte des livraisons en commun de 1959–1960—Avoine

ÉTAT DES TRANSACTIONS

Du 1er août 1959 au 27 janvier 1961

	Boisseaux		Montant	
Avoine acquise:				
Achetée des producteurs aux prix initiaux de la Commission fondés sur le prix de l'avoine entreposée à Fort-William/Port-Arthur	23,660,976		$ 12,968,891	
Achetée autrement aux prix initiaux de la Commission fondés sur le prix de l'avoine entreposée à Fort-William/Port-Arthur	40,019		22,810	
Achetée du compte des livraisons en commun de l'avoine de 1958–1959	5,311,436		3,862,790	
		29,012,431		$16,854,491
Avoine vendue:				
Ventes conclues aux prix obtenus selon le prix de l'avoine entreposée à Fort-William/Port-Arthur	28,980,710		22,552,129	
Pertes de poids attribuables au séchage	31,721			
		29,012,431		22,552,129
Excédent des transactions de l'avoine				5,697,638
Moins: Frais d'entreposage, intérêts, dépenses administratives et générales, etc.:				
Frais d'entreposage:				
Frais d'entreposage de l'avoine aux élévateurs ruraux		$ 1,444,035		
Frais d'entreposage de l'avoine aux élévateurs terminus		180,943		
			1,624,978	
Intérêts et frais bancaires			(2,032)	
Remboursement des frais de transport pour l'avoine expédiée aux ports du littoral du Pacifique pour fins d'exportation			(8,249)	
Frais de séchage			32,566	
Courtage et frais du Bureau de centralisation			5,662	
Dépenses administratives et générales jusqu'au 27 janvier 1961			143,604	
				1,796,529
Excédent des transactions de la Commission pour le compte de livraisons en commun de l'avoine de 1959–1960 du 1er août 1959 au 27 janvier 1961				$ 3,901,109

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

Compte des livraisons en commun de 1959–1960—Orge

ÉTAT DES TRANSACTIONS

Du 1er août 1959 au 30 mars 1961

	Boisseaux		Montants	
Orge acquise:				
Achetée des producteurs aux prix initiaux de la Commission fondés sur le prix de l'avoine entreposée à Fort-William/Port-Arthur	94,903,083		$ 84,401,341	
Achetée autrement aux prix initiaux de la Commission fondés sur le prix de l'avoine entreposée à Fort-William/Port-Arthur	1,370		1,064	
Achetée du compte des livraisons en commun de l'orge de 1958–1959	14,271,338		13,060,659	
		109,175,791		$ 97,463,064
Orge vendue:				
Ventes conclues aux prix obtenus selon le prix de l'avoine entreposée à Fort-William/Port-Arthur	90,457,370		89,453,647	
Ventes au compte des livraisons en commun de l'orge de 1960–1961	18,521,396		16,832,290	
Pertes de poids attribuables au séchage	197,025		—	
		109,175,791		106,285,937
Excédent des transactions de l'orge				8,822,873
Moins: Frais d'entreposage, intérêts, dépenses administratives et générales, etc.:				
Frais d'entreposage:				
Frais d'entreposage de l'orge aux élévateurs régionaux		$ 5,662,266		
Entreposage de l'avoine aux élévateurs terminus		845,812		
			6,508,078	
Intérêts et frais bancaires			241,414	
Remboursement du transport de l'avoine expédiée aux ports du littoral du Pacifique pour fins d'exportation			(831,822)	
Frais de réacheminement de l'orge expédiée aux ports du littoral du Pacifique pour fins d'exportation			135,812	
Frais de séchage			235,398	
Courtage et frais du Bureau de centralisation			12,355	
Dépenses d'administration et dépenses générales jusqu'au 30 mars 1961			439,553	
				6,740,788
Excédent des transactions de la Commission pour le compte des livraisons en commun de l'avoine de 1959–1960, du 1er août 1959 au 30 mars 1961				$ 2,082,085

Le PRÉSIDENT: Messieurs, cela termine le rapport annuel et le rapport supplémentaire de la Commission canadienne du blé. Nous avons tous, j'en suis sûr, apprécié les rapports qu'on nous a présentés cette année. Nous espérons que la température sera plus propice à la culture dans l'Ouest qu'elle ne l'a été ces quelques dernières semaines. Nous espérons, monsieur McNamara, qu'à votre retour les Prairies auront de la pluie.

APPENDICE A

COÛT D'EXPÉDITION DES CÉRÉALES À PROVENDE VERS LES POSTES DE L'EST

A—Centre du Canada

	18 novembre 1960			16 juin 1961		
	avoine	orge	blé nº 5	avoine	orge	blé nº 5
	(cents le boisseau)			(cents le boisseau)		
Ports de la baie Georgienne	8¼	8¼	8⅛	7½	7¾	8⅛
Toronto	9¾	10¼	10⅛	9½	10	10⅛
Prescott	10½	11	11⅛	10¼	10½	11⅛
Montréal	13½	15¾	16¼	13	15¼	16¼

PRIX DES CÉRÉALES DE PROVENDE DE L'OUEST

Livrées dans l'est

	le 18 novembre 1960			le 16 juin 1961		
	Avoine	Orge	Blé nº 5	Avoine de provende nº 1	Orge de provende nº 1	Blé nº 5
	(en cents par boisseau)			(en cents par boisseau)		
Ports de la Baie:						
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs	70¾	93¼	150	77	95¾	155⅜
Frais de transport	8¼	8¼	8⅛	7½	7¾	8⅛
Coût en magasin aux élévateurs de la Baie	79	101¾	158⅛	84½	103½	163½
Moins—subvention au transport	8½	12	15	8½	12	15
Prix coûtant à la livraison	70½	89¾	143⅛	76	91½	148½
Toronto:						
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs	70¾	93¼	150	77	95¾	155⅜
Frais de transport	9¾	10¼	10⅛	9½	10	10⅛
Coût en magasin aux élévateurs de Toronto	80½	103½	160⅛	86½	105¾	165½
Moins—subvention au transport	8½	12	15	8½	12	15
Prix coûtant à la livraison	72	91½	145⅛	78	93¾	150½
Prescott:						
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs	70¾	93¼	150	77	95¾	155⅜
Frais de transport	10½	11	11⅛	10¼	10½	11⅛
Coût en magasin aux élévateurs de Prescott	81¼	104¼	161⅛	87¼	106¼	166½
Moins—subvention au transport	8½	12	15	8½	12	15
Prix coûtant à la livraison	72¾	92¼	146⅛	78¾	94¼	151½
Montréal:						
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs	70¾	93¼	150	77	95¾	155⅜
Frais de transport	13½	15¾	16¼	13	15¼	16¼
Coût en magasin, aux élévateurs de Montréal	84¼	109	166¼	90	111	171⅝
Moins—subvention au transport	8½	12	15	8½	12	15
Prix coûtant à la livraison	75¾	97	151¼	81½	99	156⅝

B—PROVINCES MARITIMES

	Prix revisé (par voie d'eau seulement)		
	Avoine de provende n° 1	Orge de provende n° 1	Blé n° 5
	(en cents par boisseau)		
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs	77	95¾	155⅜
Frais de transport	16	19	20½
Coût en magasin, dans les élévateurs des provinces Maritimes.	93	114¾	175⅜
Moins—Subvention au transport	18¾	26⅜	33
Prix coûtant à la livraison	74¼	88⅜	142⅞

	Par bateau et par chemin de fer jusqu'à Moncton		
	Avoine de provende n° 1	Orge de provende n° 1	Blé n° 5
	(en cents par boisseau)		
Prix de vente de la Commission, en magsin à la tête des Lacs.	77	95¾	155⅜
Transport par bateau jusqu'à Québec	13	15¼	16¼
Prix livré à Québec	90	111	171⅜
Transport par chemin de fer jusqu'à Moncton et frais d'élévation	16¾	22⅞	28½
Prix en magasin, dans les élévateurs de Moncton	106¾	133⅞	200⅛
Moins—subvention au transport par chemin de fer*	23	32	41
Prix coûtant à la livraison	83¾	101⅞	159⅛

* 13.60 la tonne.

PRIX DES CÉRÉALES DE PROVENDE DE L'OUEST

LIVRÉES DANS L'EST

	le 16 juin 1961		
	Avoine de provende nº 1	Orge de provende nº 1	Blé nº 5
	(en dollars par tonne)		
Ports de la Baie:			
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs	45.29	39.90	51.79
Frais de transport	4.41	3.22	2.71
Coût, en magsin dans les élévateurs de la Baie	49.70	43.12	54.50
Moins—subvention au transport	5.00	5.00	5.00
Prix coûtant à la livraison	44.70	38.12	49.50
Toronto:			
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs	45.29	39.90	51.79
Frais de transport	5.59	4.16	3.37
Coût, en magasin dans les élévateurs de Toronto	50.88	44.06	55.16
Moins—subvention au transport	5.00	5.00	5.00
Prix coûtant à la livraison	45.88	39.06	50.16
Prescott:			
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs	45.29	39.90	51.79
Frais de transport	6.03	4.37	3.71
Coût, en magasin dans les élévateurs de Prescott	51.32	44.27	55.50
Moins—subvention au transport	5.00	5.00	5.00
Prix coûtant à la livraison	46.32	39.27	50.50
Montréal:			
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs	45.29	39.90	51.79
Frais de transport	7.65	6.35	5.42
Coût, en magasin dans les élévateurs de Montréal	52.94	46.25	57.21
Moins—subvention au transport	5.00	5.00	5.00
Prix coûtant à la livraison	47.94	41.25	52.21

B—PROVINCES MARITIMES

	Prix revisé—Par voie d'eau seulement		
	Avoine de provende nº 1	Orge de provende nº 1	Blé nº 5
	(en dollars par tonne)		
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs.	45.29	39.90	51.79
Frais de transport	9.41	7.92	6.83
Coût, en magsin dans les élévateurs portuaires des provinces Maritimes	54.70	47.82	58.62
Moins—subvention au transport	11.00	11.00	11.00
Prix coûtant à la livraison	43.70	36.82	47.62

	Par bateau et par rail jusqu'à Moncton		
	Avoine de provende nº 1	Orge de provende nº 1	Blé nº 5
	(en dollars par tonne)		
Prix de vente de la Commission, en magasin à la tête des Lacs.	45.29	39.90	51.79
Par bateau jusqu'à Québec	7.65	6.35	5.42
	52.94	46.25	57.21
Rail jusqu'à Moncton et frais d'élévation	9.85	9.53	9.50
	62.79	55.78	66.71
Moins—subvention au transport	13.60	13.60	13.60
Prix coûtant à la livraison	49.19	42.18	53.11

APPENDICE B

EXPOSÉ SUR LES MOULINS À PROVENDE

Le 30 novembre, la Commission canadienne du blé a annoncé la mise en œuvre d'une nouvelle politique à l'égard des moulins à provende. En somme, ce programme exempte les détenteurs de permis des règlements visant les contingents de livraison pour leurs livraisons aux moulins à provende désignés par la Commission comme des moulins à provende non assujétis au contingentement.

Il ne s'agit pas là d'une politique décidée à la hâte ou sans étude appropriée. Depuis plusieurs années, la Commission s'est efforcée de mettre en vigueur des contingentements de livraison pour environ 175 moulins à provende des Prairies; son expérience à cet égard n'a pas été sans influencer sa décision. De 1957 à 1959, la Commission n'a pas pu mettre en vigueur ce contingentement des livraisons aux moulins à provende en raison de certaines causes pendantes devant les tribunaux. Sans doute, le jugement du tribunal a-t-il été en faveur de la Commission et a confirmé ses pouvoirs d'administrer des contingentements de livraisons aux moulins à provende, mais nous avions encore le problème administratif de faire respecter ces contingentements pour les moulins à provende. En 1959, puis de nouveau en 1960, la situation des moulins à provende a fait l'objet d'une discussion et d'une recommandation du comité permanent de l'agriculture et de la colonisation de la Chambre des communes. Pour votre gouverne, on me permettra peut-être de donner lecture des constatations du comité.

L'un des principaux motifs de la décision de la Commission, c'est que les moulins à provende dans la région désignée exercent surtout une activité locale. Ils achètent les céréales de provende des producteurs et fabriquent des moulées préparées pour les vendre aux éleveurs de la région. La Commission a donc pensé qu'un travail de ce genre pouvait s'exécuter dans une région donnée sans l'intervention de la Commission dont les pouvoirs visent surtout les échanges interprovinciaux et les exportations de céréales. C'est ce dernier domaine qui est le plus important pour la Commission du blé et c'est là qu'elle doit concentrer ses efforts. De l'avis de la Commission, la nouvelle politique au sujet des moulins à provende ne contrecarre pas les principaux objectifs de la Commission et le régime de mise sur le marché dirigée dont nous nous occupons.

Une fois la décision prise de laisser une plus grande liberté d'action aux producteurs pour la livraison de grain aux moulins à provende, la question des moyens à prendre revêtait de l'importance. Nous avions le choix entre deux méthodes. La Commission du blé pouvait recommander au gouvernement d'étudier la possibilité de modifier la loi sur la Commission canadienne du blé afin d'en supprimer les dispositions visant les moulins à provende. Ce n'est pas ce que nous avons fait. Dans toutes les discussions, depuis un an ou plus, nul na jamais recommandé de procéder de cette façon.

On était plutôt d'avis que les moulins à provende devaient continuer à être assujétis aux dispositions de la loi sur la Commission canadienne du blé. Par conséquent, la Commission a jugé qu'il serait possible de mettre en œuvre la nouvelle politique relative aux moulins à provende en exemptant les producteurs des règlements visant le contingentement de leurs livraisons aux moulins à provende désignés.

Dans l'élaboration de cette ligne de conduite, nous avons veillé à ne pas prendre des mesures qui constitueraient des précédents pour l'avenir, et les

accords conclus par la Commission avec les moulins à provende sont des accords annuels.

Aux termes de ces accords, les moulins à provende doivent faire rapport du volume de leurs achats des détenteurs de permis et le 31 juillet prochain ou un peu plus tard, nous aurons à notre disposition une information complète sur le volume des céréales absorbées par l'industrie des aliments du bétail dans les provinces des Prairies. Ces renseignements seront précieux en vue de la ligne de conduite à adopter dans l'avenir.

Nous nous doutions bien un peu que la politique relative aux moulins à provende annoncée par la Commission soulèverait certaines critiques. Jusqu'ici, ces critiques portent surtout sur deux points principaux. Certains, en toute bonne foi, prétendent qu'en exemptant de l'application des contingents de livraisons les moulins à provende on nuit au régime d'ensemble de mise en marché dirigée qui s'est élaboré dans notre pays depuis un quart de siècle. Cela doit rester une question d'opinion.

L'autre critique porte sur les prix que paient les moulins à provende à l'égard des céréales qu'ils achètent des détenteurs de permis. La nouvelle ligne de conduite de la Commission n'a guère apporté de changement à cet égard, car la plupart des moulins à provende n'étaient pas des mandataires de la Commission; ils restreignaient leur activité à leur propre province et pouvaient acheter les céréales de provende des producteurs de gré à gré. Le seul changement, c'est que les moulins qui se trouvaient désavantagés parce qu'ils étaient mandataires de la Commission ont obtenu l'autorisation d'acheter les céréales de provende des détenteurs de permis de gré à gré, ce qui fait disparaître l'élément de disparité de traitement signalé par le comité de l'agriculture.

Une dernière observation. Depuis longtemps il existe dans chaque province des Prairies, un marché local des céréales de provende entre les producteurs et entre les producteurs et les propriétaires de parcs d'embouche. A l'intérieur de sa province, le producteur a toujours eu le droit de négocier avec les acheteurs la vente de ses céréales dans ces catégories.

Il subsiste peut-être une certaine confusion entre ces transactions, entre le producteur local et l'éleveur, et les prix que les moulins à provende offrent aux détenteurs de permis. De toute évidence, les moulins se ressentent des prix que le producteur obtient pour les céréales de provende qu'il vend à ses voisins, aux éleveurs et aux propriétaires de parcs d'embouche. Cependant, les moulins à provende prennent des mesures pour qu'avant longtemps, les prix qu'ils offrent soient connus du public, de sorte qu'il appartiendra aux producteurs de décider s'ils doivent vendre leurs céréales aux moulins à provende ou attendre que les livraisons à la Commission leur permettent d'écouler leur produit.

Cette nouvelle ligne de conduite s'inspire d'une attitude prévoyante. Tant que nous avons des excédents au Canada, il convient certes de favoriser l'utilisation locale des céréales pour l'élevage du bétail. Nous croyons que c'est ce qui va se produire, avec le temps, si nous laissons aux producteurs, aux fabricants de moulées préparées modernes et aux éleveurs de bétail le soin de résoudre le problème de la distribution des aliments de provende sur le plan local.

La Commission est d'avis qu'il faut mettre à l'essai la nouvelle ligne de conduite relative aux moulins à provende. Grâce à l'expérience que nous aurons acquise en vertu du nouveau programme et aux renseignements plus complets que nous obtiendrons sur l'ampleur de l'exploitation des moulins à provende, nous serons mieux en mesure d'apprécier à sa juste valeur la mesure prise et de savoir quelle est la politique à suivre dans l'avenir.

Le 1er février 1961.

RAPPORTS PARLEMENTAIRES AU SUJET DES MOULINS À PROVENDE

SESSION DE 1959

Le troisième rapport du Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation, en date du 15 juillet 1959, renfermait la recommandation suivante:

> Le comité recommande en outre que la question des moulins à provende dans son ensemble, et en particulier, de leur situation dans le commerce des céréales, soit tirée au clair et, au besoin, qu'une nouvelle loi soit édictée.

SESSION DE 1960

Voici le deuxième rapport du Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation en date du 27 juin 1960:

> Le 29 mars 1960, le Comité a été autorisé à examiner et à étudier les livraisons de céréales par les producteurs aux moulins à provende qui exploitent leur commerce dans la zone stipulée par la loi sur la Commission canadienne du blé, et de faire rapport à la Chambre des observations et des propositions formulées à cet égard.
>
> Afin de donner suite au mandat précité, le Comité a tenu 14 séances et entendu des témoignages à ce sujet des organismes suivants:
>
> 1. La Commission canadienne du blé
> 2. La Commission des grains
> 3. Le Syndicat du blé d'Alberta
> 4. Les moulins à provende ruraux «à façon»
> 5. Le Conseil interprovincial des unions agricoles
> 6. L'Association canadienne des fabricants de provende
> 7. Le Syndicat du blé de la Saskatchewan
> 8. Les Producteurs de grain unis
> 9. Le Conseil canadien des producteurs de bœuf (section de l'Ouest).

Le Comité désire exprimer son appréciation des renseignements et de l'aide qu'ont fournis les divers témoins.

Le Comité a constaté que:

1. L'industrie des provendes constitue une partie intégrante et essentielle de l'industrie du bétail, et les moulins à provende rendent d'utiles services d'ordre social et économique, dont l'expansion dans les provinces des Prairies est souhaitable dans l'intérêt de la production efficace et économique du bétail et de la volaille et de leurs produits.
2. L'industrie des provendes a pris de l'essor, tout en favorisant la prospérité générale des diverses régions, grâce à la souplesse du régime en vigueur; le Comité estime qu'une répartition rigide des contingents entre les moulins à provende ne servirait l'intérêt ni du producteur ni du consommateur de céréales destinées à la fabrication de la provende. Nous recommandons donc que l'on s'en tienne à la pratique antérieure.
3. On a présenté au comité la preuve qu'il semble exister des distinctions injustes entre les moulins assujétis à l'accord et ceux qui n'y sont pas, et le Comité recommande que cet état de choses soit étudié afin d'assurer un traitement équitable aux deux genres de moulins.

Un exemplaire des Procès-verbaux et témoignages du comité est annexé aux présentes.

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ
DIRECTIVES AUX COMMERÇANTS

nº 43

Campagne agricole 1960-1961

A toutes les compagnies:
Messieurs,

Sujet: *Ordonnance sur la livraison de céréales aux moulins à provende*

ATTENDU QUE l'article 16 de la loi sur la Commission canadienne du blé prévoit que:

«... sauf sur permission de la Commission, nul ne doit livrer du grain à un élévateur, et nul gérant ou exploitant d'un élévateur ne doit recevoir une livraison de grain, à moins que

a) la personne livrant le grain ne soit le producteur réel du grain, ou n'y ait droit en qualité de producteur;

b) la personne livrant le grain ne produise au gérant ou à l'exploitant, à l'époque de la livraison, un livret de permis en vertu duquel elle a droit de livrer le grain dans la campagne agricole au cours de laquelle est effectuée la livraison;

c) le grain n'ait été produit dans la campagne agricole au cours de laquelle est effectuée la livraison, sur les terres décrites dans le livret de permis, ou dans toute autre campagne agricole, sur quelque terre que ce soit;

d) le grain ne soit livré au point de livraison mentionné dans le livret de permis; et à moins que

e) la quantité de grain livrée, que celle-ci ait été vendue ou livrée pour emmagasinage, avec tout le grain de la même catégorie livré antérieurement en vertu du livret de permis durant la campagne agricole au cours de laquelle est effectuée la livraison, n'excède pas le contingent établi par la Commission à l'égard de ce point de livraison pour le grain de la catégorie livré à l'époque de sa livraison».

ET ATTENDU que les élévateurs mentionnés dans la liste annexée à la présente ordonnance ont demandé à la Commission l'autorisation de recevoir du grain des producteurs conformément à l'autorisation donnée ci-après, et ont fourni à la Commission les assurances voulues quant à la manutention dudit grain:

EN CONSÉQUENCE, la Commission canadienne du blé, par les présentes, ordonne que:

Directives aux commerçants nº 43

(1) conformément à l'article 16 précité, chaque producteur soit dorénavant autorisé à livrer, et le gérant ou l'exploitant de chacun des dits élévateurs, autorisé à recevoir du grain dudit producteur, sans avoir à se conformer aux alinéas précités *d*) et *e*) de l'article 16 énoncé ci-dessus.

(2) La présente ordonnance expirera le 31 juillet 1961.

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ,
Approuvé au nom de la Commission par
W. C. McNamara,
Commissaire en chef.

Renvoi:
C. A. McLean,
16 décembre 1960.

LISTE

Manitoba	
Arnolds Hatchery	Arborg
Burns & Company, Limited	Winnipeg
Colin C. Campbell & Son	Reston
Eastern Terminal Elevator Co., Limited	Transcona
Economy Grain & Feed Company, Limited	Winnipeg
Federal Grain Limited	Winnipeg
Feed-Rite Mills Limited	S.-Boniface
Gladstone Feed Service	Gladstone
Kady Lo Limited	Gladstone
Kehler Feed & Seed Company, Limited	Niverville
Kent Flour Mills Limited, B.P.	Virden
Kleefeld Co-operative Dairy Limited	Kleefeld
Landmark Feed Mill	Landmark
P. J. Loewen Feed Mill	Giroux
Maple Leaf Milling Company, Limited	S.-Boniface
McCable Grain Company, Limited	S.-Boniface
National Grain Company, Limited	Dauphin
Ogilvie Flour Mills Company, Limited	Winnipeg
Portage La Prairie Feed Service	Portage-La-Prairie
J. P. Riediger & Sons Limited	Manitou
Riediger & Sons, J.P.	Morden
Steinbach Hatchery Limited	Steinbach
Victoria Products Limited	S.-Boniface
Winkler Milling Company, Limited	Winkler
Saskatchewan	
Bells Limited	Prince-Albert
Burn & Company, Limited	Prince-Albert
Burn & Company, Limited	Regina
Coupland & Milling Company	Meadow-Lake
Early Seed & Feed Limited	Saskatoon
Federated Co-op. Limited	Saskatoon
Intercontinental Packers Limited	Saskatoon
McCable Grain Company, Limited	Moose-Jaw
McCable Grain Company, Limited	Regina
Moose Jaw Co-op. Association	Moose-Jaw
Parrish & Heimbecker Limited	Regina
Quaker Oats Company of Canada Limited	Saskatoon
Smith Hatcheries	Tisdale
Taylor's Flour & Feed Mill	Saskatoon
Waskesiu Mills Limited	Prince-Albert
Weyburn Flour Mills Limited	Weyburn
Wynyard Flour Mill	Wynyard
Alberta	
Bonnyville Feed Service Mill	Bonnyville
Burns & Company, Limited—Division des provendes, case 680	Calgary
Burns & Company, Limited—120e av. et 72e rue	Edmonton
Byers Flour Mills	Camrose
Calgary Co-op. Fur Farmers Association Ltd., 1701, 11e rue Sud-Est	Calgary
Calmar Feed Service, case postale 297	Calmar

Canada Packers Limited	Edmonton
Canada West Grain	Edmonton
Curtis Feed Service	Morinville
David Fyfe Livestock Feed Service	Andrew
Donalda Feed Service Limited	Donalda
Eckville Co-op Association Limited	Eckville
Ellison Milling and Elevator Company, Limited	Lethbridge
Ferguson Feed Service	Rimbey
Gold Metal Feeds Limited, 2239-rue 14A, S.E.	Calgary
Gole & Sons Producers Limited	Didsbury
Hedlin Feed Service Mill	Lacombe
Lamont Feed Service	Lamont
Lethbridge Feed Service Limited, case 366	Lethbridge
Love & Sons, J. E., 403, 4e rue	Calgary
Mannings Feed Service	Delburne
Maple Leaf Milling Company, Limited	Calgary
Maple Leaf Milling Company, Limited	Medicine-Hat
McCable Grain Company, Limited	Edmonton
Midland & Pacific Grain Corporation Limited	Carstairs
Midland & Pacific Grain Corporation Limited	Okotoks
Midland & Pacific Grain Corporation Limited	Ponoka
Montalbetti Brothers Limited	Bluffton
Ogilvie Flour Mills Company, Limited	Edmonton
Ogilvie Flour Mills Company, Limited	Medicine Hat
Okotoks Feed Service	Okotoks
Parrish & Heimbecker Limited	Big Valley
Parrish & Heimbecker Limited	Bruderheim
Parrish & Heimbecker Limited	Calgary
Parrish & Heimbecker Limited	Crossfield
Parrish & Heimbecker Limited	High River
Parrish & Heimbecker Limited	Leduc
Parrish & Heimbecker Limited	Olds
Parrish & Heimbecker Limited	Red Deer
Parrish & Heimbecker Limited	Stettler
Parrish & Heimbecker Limited	Three Hills'
Reliable Feed Mill	Linden
Shield Manufacturing Limited	Vegreville
Spruce Grove Industries Limited	Spruce Grove
Sterling Flour Mills Limited	Strome
Stony Plain Stock Feed Company	Stony Plain
St. Paul Feed Mill	St. Paul
Sundre Feed Mill	Sundre
Taber Feed Mill	Taber
Thorhild Feed Service	Thorhild
Thorsby Feed Service	Thorsby
United Grain Growers Limited	Benalto
United Grain Growers Limited	Innisfail
United Grain Growers Limited	South Edmonton
Vermilion Feed Mill	Vermilion
Vilna Feed Mill	Vilna
Vulcan Flour Mills	Vulcan
X L Feed & Supply Limited	Bassano

CERTIFICATS DE MOULIN À PROVENDE HORS-CONTINGENTS

Formule de demande

Le soussigné, gérant ou propriétaire d'un moulin à provende situé à _____ _____
(endroit) (province

et appelé _____
(nom du moulin à provende)

demande par les présentes à la Commission canadienne du blé de déclarer ledit moulin à provende «moulin à provende hors-contingents» jusqu'au 31 juillet 1961 en vue

1. d'autoriser la livraison audit moulin à provende de grain de producteurs qui soit exempt des règlements relatifs au contingentement édictés en vertu de la loi sur la Commission canadienne du blé, *a*) produit dans la province où ledit moulin à provende est situé et *b*) livré audit moulin à provende pour être transformé en aliments pour bétail qui seront vendus dans ladite province;
2. de donner l'autorisation d'acheter, à l'occasion, ce grain des producteurs pour le compte dudit moulin à provende à des prix négociés avec les producteurs intéressés.

Engagement

Si la Commission accorde le certificat demandé ci-dessus, le gérant ou propriétaire s'engage, au nom dudit moulin à provende:

1. à acheter, pour le compte dudit moulin à provende, le grain hors-contingents et, à moins d'une autre autorisation de la Commission, à acheter ce grain des détenteurs de permis établis dans la province où ledit moulin à provende est situé;
2. à vendre ce grain dans la même province, à moins d'une autre autorisation de la Commission, et à vendre ce grain seulement sous forme d'aliments à bétail préparés ou transformés;
3. à entreposer séparément sans jamais les mélanger *a*) le grain acheté pour le compte dudit moulin à provende et *b*) le grain acheté pour le compte de la Commission canadienne du blé;
4. à tenir un registre que la Commission jugera satisfaisant et où seront consignés les achats de grains des détenteurs de permis pour le compte dudit moulin à provende et, sur demande, à produire ce registre aux inspecteurs mandatés de la Commission canadienne du blé;
5. à soumettre, le ou avant le 15 janvier 1961, un rapport sous la forme prescrite par la Commission, montrant le total des achats de blé, d'avoine et d'orge conclus pour le compte dudit moulin à provende entre le 1er août 1960 et le 31 décembre 1960, et un autre rapport, sous une forme également prescrite, le ou avant le 15 août 1961, montrant les quantités de blé, d'avoine et d'orge achetées de détenteurs de permis pour le compte dudit moulin à provende du 1er janvier 1961 au 31 juillet 1961.

DATÉ ce _____ jour d'_____ 1960

(Signature du gérant ou propriétaire)

_____

Câble-adresse: Wheatboard

Telex 03-583

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

423, rue Main

Winnipeg 2, Canada

le 13 mars 1961

Division des services régionaux:
Lettre circulaire n° 16
A toutes les compagnies:
Messieurs,

Sujet: Moulins à provende désignés moulins hors-contingents

Pour l'information de tous les intéressés, nous annexons à la présente une liste, par ordre alphabétique et par province, de tous les moulins désignés «moulins à provende hors-contingents».

La Commission canadienne du blé,
C. A. McLEAN,
directeur des services régionaux.

LISTE

Manitoba

Alton Feed Service Mill	Altona
Arnold's Hatchery	Arborg
Boissevain Feed Mills Limited	Boissevain
Bonnie Poultry Farm	Lac du Bonnet
Brandon Feed Service	Brandon
Burns & Company Limited	Winnipeg
Campbell & Son, Colin C.	Reston
Dufferin Feed Service	Carman
Eastern Terminal Elevators Company Limited	Transcona
Economy Grain & Feed Company Limited	Winnipeg
Einerson Seed Feed Company Limited	Glenboro
Ellison Brothers	Teulon
Fairway Milling & Grain Company Limited	St-Boniface
Federal Grain Limited	Winnipeg
Federated Co-Operative Limited	Winnipeg
Feed-Rite Mills Limited	Winnipeg
Gladstone Feed Service	Gladstone
Grunthal Feed Service	Grunthal
Hambley Alfalfa Mills	Swan Lake
Inter-Lake Flour & Feed Company	Arborg
John's Feed Service Mill	Grandview
Kady-Lo Limited	Shoal Lake
Kehler Feed & Seed Company Limited	Niverville
Kent Flour Mills Limited, B.P.	Virden
Killarney Feed Service Mill	Killarney
Kleefeld Co-Operative Dairy Limited	Kleefeld
Laing Brothers Limited	Winnipeg
Laiterie Co-opérative de La Broquerie	La Broquerie
Landmark Feed Mill Limited	Landmark

Lockport Feed Mill	Lockport
Loewen Feed Mill, P. J.	Giroux
Maple Leaf Milling Company Limited	St-Boniface
McCabe Grain Company Limited	St-Boniface
Minnedosa Feed Mill	Minnedosa
National Grain Company Limited	Dauphin
Neepawa Feed Service	Neepawa
North West Flour Mills	Fisher Branch
Ogilvie Flour Mills Company Limited	Winnipeg
Pilot Mound Feed Service Mill	Pilot Mound
Pioneer Grain Company Limited	Carey
Plum Coulee Feed Service	Plum-Coulee
Portage la Prairie Feed Service	Portage-la-Prairie
Riediger & Sons Limited, J. P.	Manitou
Riediger & Sons Limited, J. P.	Morden
Roblin Flour Mills	Roblin
Rosenort Feed Service	Rosenort
Searle Grain Company Limited	St-Boniface
Selkirk Feed Service Mill	Selkirk
Souris Seed & Feed	Souris
Steinbach Feed Service Mill Limited	Steinbach
Steinbach Flour Mills Limited	Steinbach
Steinbach Hatchery Limited	Steinbach
Stonewall Feed Service Mill	Stonewall
Valley Feed Service	Morris
Victoria Products Company Limited	St-Boniface
Winkler Feed Service Limited	Winkler
Winkler Milling Company Limited	Winkler

Saskatchewan

Bell's Limited	Prince-Albert
Burns & Company Limited	Prince-Albert
Burns & Company Limited	Regina
Canada Packers Limited	Melfort
Coupland Milling Company	Meadow-Lake
Early Seed & Feed Limited	Saskatoon
Federated Co-Operatives Limited	Saskatoon
Intercontinental Packers Limited	Saskatoon
McCabe Grain Company Limited	Moose Jaw
McCabe Grain Company Limited	Regina
Moose Jaw Co-Operative Association Limited	Moose Jaw
Parrish & Heimbecker Limited	Regina
Quaker Oats Company of Canada Limited, The	Saskatoon
Redvers Feed Plant	Redvers
Robin Heed Flour Mills Limited	Moose Jaw
Robin Hood Flour Mills Limited	Saskatoon
Smith Hatcheries	Tisdale
Taylor's Flour & Feed Mill	Saskatoon
Waskesiu Mills Limited	Prince Albert
Weyburn Flour Mills Limited	Weyburn
Wynyard Flour Mill	Wynyard
Yorkton Milling Company Limited	Yorkton

Alberta

Airdrie Feed Service	Airdrie
Alberta Co-Operative Wholesale Association Limited	Edmonton

Alberta Flour & Feed Limited	Edmonton
Ballard's Animal Foods Limited, Dr.	Calgary
Barrhead Feed Mill	Barrhead
Beiseker Feed Mill	Beiseker
Bentley Farm Supply Limited	Bentley
Bonnyville Feed Service	Bonnyville
Bowns Supply Centre Limited	Lethbridge
Burns & Company Limited	Calgary
Burn & Company Limited	Edmonton
Butte Feeds Limited	Picture Butte
Byers Flour Mills	Camrose
Calgary Co-Operative Fur Farmers' Association Limited	Calgary
Calgary Feed Service Limited	Calgary
Calmar Feed Service	Calmar
Canada Packers Limited	Innisfail
Canada West Brain Company Limited	Edmonton
Claresholm Feed Mill Limited	Claresholm
Clover Bar Machinery Industries Limited	Clover-Bar
Coaldale Feed Supplies	Coaldale
Cowley Feed Service	Cowley
Crown Seed & Feed Limited	Calgary
Curtis Feed Service	Morinville
Donalda Feed Service Limited	Donalda
Eckville Co-Operative Association Limited, The	Eckville
Ellison Milling & Elevator Company Limited	Lethbridge
Ellison Milling & Elevator Company Limited	Magrath
Ellison Milling & Elevator Company Limited	Picture Butte
Ellison Milling & Elevator Company Limited	Raymond
Elzinga, P.	Edmonton
Fairplay Feed Store	Calgary
Ferguson Feed Service	Rimbey
Forestburg Feed Service Mill	Forestburg
Fosters Seed & Feed Limited	Beaverlodge
Four-Way Wholesale	Edson
Fyfe Livestock Feed Service, D. G.	Andrew
Gold Medal Feeds Limited	Calgary
Gole & Sons Producers Limited	Didsbury
Goudreau's Feed Service	Beaumont
Grande Prairie Feed Service Limited	Grande-Prairie
Hansons Feed Service Mill	Viking
Hedlin's Feed Service	Lacombe
Henderson Feeds, Thos.	Edmonton
Holt's Farm & Ranch Supplies	Lloydminster
Kavanagh Feed Mill	Kavanagh
Lamont Feed Service	Lamont
Lethbridge Feed Service Limited	Lethbridge
Love & Sons Limited, J. E.	Calgary
Maple Leaf Milling Company Limited	Calgary
Maple Leaf Milling Company Limited	Medicine-Hat
Mannings Feed Service	Delburne
McCabe Grain Company Limited	Edmonton
McKay & Krause Feed Service Limited	Wetaskiwin
Midland & Pacific Grain Corporation Limited	Carstairs
Midland & Pacific Grain Corporation Limited	Okotoks
Midland & Pacific Grain Corporation Limited	Ponoka

Montalbetti Brothers Limited	Bluffton
Munro's Feed & Seed	Nanton
North Edmonton Mobile Feed	Edmonton
North Peace Feed Mill	Fort St. John, C.-B.
North West Mill & Feed Company Limited	Edmonton-Sud
Ogilvie Flour Mills Company Limited	Edmonton
Ogilvie Flour Mills Company Limited	Medicine-Hat
Okotoks Feed Service	Okotoks
Olds Feed Mill	Olds
Parrish & Heimbecker Limited	Big Valley
Parrish & Heimbecker Limited	Bruderheim
Parrish & Heimbecker Limited	Calgary
Parrish & Heimbecker Limited	Crossfield
Parrish & Heimbecker Limited	High River
Parrish & Heimbecker Limited	Leduc
Parrish & Heimbecker Limited	Olds
Parrish & Heimbecker Limited	Red Deer
Parrish & Heimbecker Limited	Stettler
Parrish & Heimbecker Limited	Three Hills
Ponoka Feed Mill	Ponoka
Quality Feed Limited	Dawson-Creek, C.-B.
Red Deer Seed Company Limited, Feed Division	Red-Deer
Reliable Feed Mill	Linden
Robin Hood Flour Mills Limited	Calgary
Rockyford Feed Mill	Rockyford
Samoil Feed Service	Lavoy
Selin's Feed Service	Bashaw
Shield Manufacturing Limited	Vegreville
Spruce Grove Industries Limited	Spruce Grove
Sterling Flour Mills Limited	Strome
Stony Plain Stock Feed Company	Stony Plain
St. Paul Feed Mill	St. Paul
Strathmore Feed Service	Strathmore
Sundre Feed Mill	Sundre
Sunset Seed Company Limited	Creston, C.-B.
Swift Canadian Company Limited	Edmonton
Taber Feed Mill	Taber
Thorhild Feed Service	Thorhild
Thorsby Feed Service	Thorsby
Tofield Feed Mill	Tofield
T. & T. Feed Service	Medicine-Hat
United Grain Growers Limited	Benalto
United Grain Growers Limited	Innisfail
United Grain Growers Limited	Edmonton-Sud
Vermilion Feed Mill	Vermilion
Vilna Feed Mill	Vilna
Vulcan Flour Mills	Vulcan
Westlock Feed Mill	Westlock
Woodbridge Feed Service Limited	Josephburg
XL Feed & Supply Limited	Bassano

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ
DIRECTIVES AUX COMMERÇANTS

N° 41

A toutes les compagnies:

Messieurs,

Sujet: Moulins à provende

La Commission annonce aujourd'hui des dispositions nouvelles permettant aux détenteurs de permis de livraison de 1960-1961, nonobstant le règlement visant les contingents de livraison, de livrer du blé, de l'avoine et de l'orge aux moulins à provende désignés. Ces moulins désignés sont ceux qui auront conclu une convention avec la Commission et que la Commission mentionnera dans une ordonnance qu'elle émettra prochainement. La convention en question restera en vigueur jusqu'au 31 juillet 1961. En résumé, la convention autorise les moulins à provende désignés à recevoir des détenteurs de permis de 1960-1961 établis dans la province où le moulin à provende est situé, des approvisionnements hors-contingents de blé, d'avoine et d'orge. Les moulins à provende achèteront de gré à gré ces céréales pour leur propre compte des détenteurs de permis de livraison. Le blé, l'avoine et l'orge ainsi achetés doivent être revendus par les moulins à provende acheteurs seulement sous la forme d'aliments pour bétail préparés ou transformés, et seulement dans la province où le moulin à provende est situé. Les moulins à provende qui participent à cette entente devront tenir un registre que le Commission jugera satisfaisant et soumettre des rapports de leurs achats conformément aux exigences de la convention.

Des formules de convention sont envoyées aujourd'hui à tous les moulins à provende des provinces des Prairies. Une fois les conventions signées et retournées à la Commission, cette dernière émettra une ordonnance désignant les moulins à provende qui auront conclu l'accord à titre de «moulins à provende hors-contingents». Ensuite, ces moulins à provende pourront recevoir des approvisionnements des détenteurs de permis de livraison de 1960-1961 et ces derniers, par ailleurs, pourront livrer auxdits moulins à provende du blé, de l'avoine et de l'orge, et ces réceptions et livraisons seront soustraites aux règlements visant les contingents de livraison.

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ,
Approuvé au nom de la Commission par
W. C. McNamara,
Commissaire en chef.

Renvoi:
C. A. McLean.
le 30 novembre 1960

BLÉ N° 5

Campagne agricole	(1) Paiement initial	Autres paiements	(1) Prix obtenus	(2) Frais de transport	(3) Marge des élévateurs régionaux	Prix local obtenu
			(en dollars par boisseau)			
1952–1953	1.16	.4151	1.5751	12.0	4.5	1.4101
1953–1954	1.12	.2092	1.3292	12.0	4.5	1.1642
1954–1955	1.12	.0662	1.1862	12.0	4.5	1.0212
1955–1956	1.10	.1991	1,2991	12.0	4.5	1.1341
1956–1957	1.08	.1752	1.2552	12.0	4.5	1.0902
1957–1958	1.08	.2422	1.3222	12.0	4.5	1.1572
1958–1959	1.08	.2985	1.3785	12.0	4.5	1.2135
1959–1960	1.08	.3099	1.3899	12.0	4.5	1.2249

(1) Base, en magasin à Fort-William/Port-Arthur ou Vancouver.
(2) Base, frais de transport, moyenne de 20c. les cent livres.
(3) Conformément à l'accord sur la manutention.

AVOINE

Campagne agricole	(1) Paiement initial	Autres paiements	(1) Prix obtenus	(2) Frais de transport	(3) Marge des élévateurs régionaux	Prix local obtenu
			(en cents par boisseau)			
1952–1953	60	8.48	68.48	6.8	3.5	58.18
1953–1954	60	6.18	66.18	6.8	3.5	55.88
1954–1955	60	11.35	71.35	6.8	3.5	61.05
1955–1956	60	11.44	71.44	6.8	3.5	61.14
1956–1957	60	—	60.00	6.8	3.5	49.70
1957–1958	55	3.16	58.16	6.8	3.5	47.86
1958–1959	55	8.40	63.40	6.8	3.5	53.10
1959–1960	55	16.21	71.21	6.8	3.5	60.91

(1) Base, en magasin à Fort-William/Port-Arthur.
(2) Base, frais de transport, moyenne de 20c. les cent livres.
(3) Conformément à l'accord sur la manutention.

ORGE

Campagne agricole	(1) Paiement initial	Autres paiements	(1) Prix obtenus	(2) Frais de transport	(3) Marge des élévateurs régionaux	Prix local obtenu
			(en cents par boisseau)			
1952–1953	87	25.86	112.86	9.6	4.5	98.76
1953–1954	87	8.00	95.00	9.6	4.5	80.90
1954–1955	87	13.65	100.65	9.6	4.5	86.55
1955–1956	87	12.32	99.32	9.6	4.5	85.22
1956–1957	87	5.15	92.15	9.6	4.5	78.05
1957–1958	87	2.10	89.10	9.6	4.5	75.00
1958–1959	87	3.02	90.02	9.6	4.5	75.92
1959–1960	87	1.19	88.19	9.6	4.5	74.09

(1) Base, en magasin à Fort-William/Port-Arthur.
(2) Base, frais de transport, moyenne de 20c. les cent livres.
(3) Conformément à l'accord sur la manutention.

LA COMMISSION CANADIENNE DU BLÉ

COMPARAISON ENTRE LES PRIX INITIAUX DE LA COMMISSION ET LES PRIX PAYÉS PAR LES MOULINS À PROVENDE DÉSIGNÉS COMME MOULINS HORS-CONTINGENTS

Endroit	Grain	Prix initial	Prix des moulins hors-contingents
	MANITOBA ET SASKATCHEWAN		
St-Boniface	Orge de provende nº 1	$0.75¾	$0.75
"	Orge de provende nº 1	.75¾	.75
Steinbach	Blé nº 5	.95	1.25 à 1.30
	Avoine de provende nº 1	.46⅝	.60 à .65
	Orge de provende nº 1	.75¾	.75
Winnipeg	Orge de provende nº 1	.75¾	.75
	Blé nº 5	.95	1.25
	Avoine de provende nº 1	.46⅝	.57
	Orge de provende nº 1	.75¾	.75
"	Blé nº 5	.95	1.10 à Brandon
	Avoine de provende nº 1	.46⅝	.50 à .55 à Brandon
"	Blé nº 5	.95	1.15
	Avoine de provende nº 1	.46⅝	.55
Moose Jaw	Blé nº 5	.91½	.85
	Avoine de provende nº 1	.44⅝	.50
	Orge de provende nº 1	.72⅞	.65
"	Blé nº 5	.91½	.90
	Avoine de provende nº 1	.44⅝	.50
	Orge de provende nº 1	.72⅞	.65
Saskatoon	Blé nº 5	.90¼	1.00
	Avoine de provende nº 1	.44	.50
	Orge de provende nº 1	.71⅞	.65
"	Blé nº 5	.90¼	1.00
	Avoine de provende nº 1	.44	.50
	Orge de provende nº 1	.71⅞	.70
"	Blé nº 5	.90¼	1.00
	Avoine de provende nº 1	.44	.50
	Orge de provende nº 1	.71⅞	.70
	ALBERTA		
Edmonton	Blé nº 5	.91½	1.20
	Avoine de provende nº 1	.42⅝	.55
	Orge de provende nº 1	.70	.70
Calgary	Blé nº 5	.91½	1.15
	Avoine de provende nº 1	.42⅝	.69
	Orge de provende nº 1	.70	.80
Lethbridge	Blé nº 5	.90¼	1.10
	Avoine de provende nº 1	.43	.65
	Orge de provende nº 1	.70½	.75

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

CANADA
NOV 14 1961
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT

DE

l'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 17

TROISIÈME RAPPORT À LA CHAMBRE

SÉANCE DU MARDI 26 SEPTEMBRE 1961

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

25669-3—1

COMITÉ PERMANENT

DE

L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain

Vice-président: 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
Mandziuk
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—(60)

(Quorum 15)

Le secrétaire du Comité:
Clyde Lyons.

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

TROISIÈME RAPPORT

Le Comité a fait enquête sur les aspects suivants des prix des machines aratoires:

1. Frais de fabrication des machines aratoires, y compris main-d'œuvre (salaires et traitements), matériaux, frais généraux et bénéfices;

2. Frais de distribution des machines aratoires, y compris les marges de bénéfices des vendeurs et les frais de transport;

3. Autres frais subis par le propriétaire de machines aratoires, notamment les frais de crédit;

4. L'organisation de l'industrie et du marché des machines aratoires en Amérique du Nord.

Les points de vue des groupements agricoles, des syndicats ouvriers, des fabricants de machines aratoires et autres organismes en ce qui concerne le prix des machines aratoires ont été consignés au compte rendu des délibérations du Comité.

Le Comité, qui a tenu 32 séances, est d'avis que, étant donné l'énorme portée des questions à l'étude, il faudra les approfondir davantage afin de déterminer l'effet qu'exercent les éléments suivants sur les prix des machines aratoires et des réparations;

a) Si les agriculteurs reçoivent le plein avantage du marché libre-échangiste dans le domaine des machines aratoires

b) Les frais de distribution des machines aratoires

c) Les frais et la normalisation des pièces détachées

d) La normalisation des machines aratoires

e) Les dispositions relatives au crédit

f) La répugnance dont font preuve les fabricants de machines aratoires à fournir les détails de leurs prix de revient que l'on tient pour concurrentiels

g) Les divergences d'opinions des témoins quant à la productivité de la main-d'œuvre par rapport à l'augmentation des salaires

D'autres études sont aussi nécessaires en raison de:

a) La nécessité de rappeler certains témoins

b) L'opportunité d'entendre d'autres témoins

Le Comité tient à remercier tous ceux qui sont venus témoigner ainsi que M. Gordon Haase, économiste au ministère de l'Agriculture, pour les services qu'il a rendus.

Vu alors l'état actuel de son enquête, le Comité recommande en conséquence:

1. Que la question des prix des machines aratoires lui soit déférée le plus tôt possible après l'ouverture de la prochaine session du Parlement.

2. Que les ministres des divers ministères intéressés demandent à leurs fonctionnaires d'aider autant que possible les personnes chargées par le Comité d'obtenir et de compiler tous les renseignements disponibles ayant trait aux prix des machines aratoires.

3. Que le gouvernement envoie une commission de documentation à l'étranger ou ait recours à quelque autre moyen pratique en vue de recueillir des renseignements sur les machines aratoires quant *a*) aux prix que les marchands paient à l'étranger les marchandises qui proviennent de centres de production approvisionnant également le Canada *b*) aux frais de distribution et à l'aide accordée sous forme de crédit dans les pays étrangers en vue de l'achat.

Un exemplaire des *Procès-verbaux et Témoignages* est annexé au présent rapport.

Le président,
James A. McBain.

(Réimpression du procès-verbal de la séance du 21 juin 1964 paraissant dans le fascicule 16)

PROCÈS-VERBAL

MERCREDI 21 juin 1961.
(32)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à huit clos à 3 heures de l'après-midi sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Boulanger, Clermont, Danforth, Fane, Forgie, Gundlock, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), McBain, Mandziuk, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Rapp, Smallwood, Southam, Thomas, Thompson, Tucker et Webb—(20).

Le Comité examine modifie et ensuite adopte le texte du rapport qu'il doit présenter à la Chambre sur le prix des machines agricoles.

A 3 heures et demie de l'après-midi, le Comité s'ajourne au vendredi 24 juin, à 9 heures et demie du matin.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.