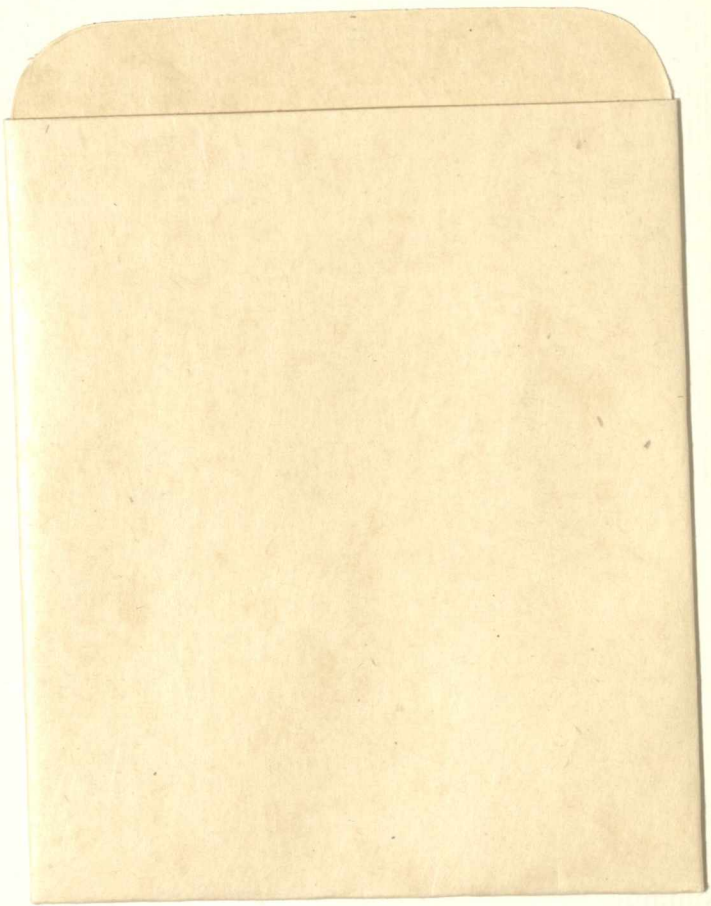


SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 61

SÉANCE DU JEUDI 20 MAI 1948

TÉMOINS:

M. M. Blidner, *Dominion Fruit Company*, Toronto (Ont.).

M. Ruben Marlow, gérant général, *Marlow & Co. Ltd.*, Toronto (Ont.).

M. J. R. Caldwell, président, *Caldwell Fruit Co. Ltd.*, Montréal (P.Q.).

M. Mac Shore, gérant, *Mac Fruit Company*, Toronto, (Ont.)

M. Zoël Parent, président, Parent, Goyer & Compagnie, Montréal (P.Q.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

JEUDI le 20 mai 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin sous la présidence de M. Mayhew.

Présents: MM. Beaudry, Beaudoin, Harkness, Irvine, Kuhl, Lesage, McGregor, Mayhew, Thatcher, Winters.

Me Fabio Monet, C.R., avocat-conseil du Comité, est aussi présent.

M. M. Blidner, *Dominion Fruit Company, Toronto* est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin est congédié.

M. Ruben Marlow, gérant général, *Marlow & Co. Ltd.*, Toronto, est appelé, assermenté et interrogé.

À 1 heure, le témoin se retire et la séance est suspendue jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à 4 heures de l'après-midi sous la présidence de M. Mayhew.

Présents: MM. Beaudry, Beaudoin, Harkness, Irvine, Kuhl, McGregor, Mayhew, Thatcher, Winters.

Me Fabio Monet, C.R., avocat-conseil du Comité, est aussi présent.

M. Marlow est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin est congédié.

M. J. R. Caldwell, président, *Caldwell Fruit Company Limited*, Montréal, est appelé, assermenté et interrogé. Il dépose:

Pièce n° 113: Etat de compte relatif à l'achat et à la vente d'un wagon de pommes de terre (wagon PFE 62554) par *Caldwell Fruit Co. Ltd.* (*Imprimé dans les Témoignages de ce jour.*)

Le témoin est congédié.

M. Mac Shore, gérant, *Mac Fruit Compny*, Toronto, est appelé, assermenté et interrogé.

Le témoin est congédié.

M. Zoël Parent, président, Parent, Goyer & Compagnie, Montréal, est appelé, assermenté et interrogé en français.

Il dépose:

Pièce n° 114: Série de quatre états préparés par Parent, Goyer & Compagnie, en réponse au questionnaire. (*Imprimés dans les Témoignages de ce jour.*)

M. Beaudoin occupe le fauteuil pendant que M. Parent est interrogé.

À 6 heures du soir, le témoin est congédié et, sur la motion de M. Irvine, le Comité s'ajourne pour se réunir de nouveau le mardi 25 mai, à 11 heures du matin.

Le secrétaire du Comité,
R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 20 mai 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin sous la présidence de M. R. W. Mayhew, président suppléant.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Messieurs, nous avons quorum et la séance est ouverte. Avant que nous commencions, je devrais peut-être informer le Comité, et ceci avant que le comité directeur en ait discuté, que nous ne nous réunirons pas lundi, ce que la plupart des membres désirent probablement, vu que c'est congé et que beaucoup seront en dehors de la ville. Me Monet pourra probablement en finir avec les légumes, mardi, et, mercredi, Me Dyde veut en finir avec la viande. M. Towers sera disponible jeudi et il a été prié de venir témoigner. Ceci nous mène à jeudi et c'est aussi loin que nous puissions aller dans le moment. Les textiles ne seront pas prêts jeudi. Je ne dis pas que c'est là le programme. J'indique cela simplement parce que je crois que c'est ainsi que les choses vont se passer.

Me MONET: M. Towers occupera toute la journée de jeudi.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Oui, je suis sûr que le Comité aimera que M. Towers prenne toute la journée de jeudi si c'est nécessaire.

M. THATCHER: Au lieu de prendre trop de congés, ne préféreriez-vous pas que les Woods soient appelés si Me Dyde n'est pas prêt à commencer?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il n'est pas question de ce que je préfère, mais bien de ce que le Comité préfère. Avez-vous dit qu'il s'agissait des conditions de travail à l'établissement Woods?

M. THATCHER: C'est une maison de textiles et j'aimerais qu'ils soient interrogés aussi sur leurs prix.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Naturellement, s'il s'agit de prix, c'est tout à fait dans l'ordre. Mais s'il s'agit des conditions de travail à l'établissement, ça ne fait pas partie de nos attributions.

M. LESAGE: Vous feriez mieux d'appeler M. Duplessis pour vous parler de cela.

M. THATCHER: Pouvons-nous assigner le premier ministre d'une province comme témoin?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Êtes-vous prêt à commencer, Me Monet?

Me MONET: Oui.

M. Blidner, *Dominion Fruit Company*, 88, rue Colborne, Toronto, est rappelé.

Me Monet:

D. Monsieur Blidner, avant de vous poser des questions générales en rapport avec les renseignements que vous avez fournis, j'ai quelques questions particulières sur le questionnaire qui vous a été soumis. J'aimerais vous poser quelques questions relativement à votre exposé d'hier, qui est attaché à la pièce n° 112 et en fait partie. Vous avez dit dans cet exposé que le coût du céleri n'a rien à voir au prix, ou plutôt au prix que vous le vendez. Voulez-vous vous expliquer davantage?

Voulez-vous nous dire pourquoi le prix de revient n'est pas considéré lorsqu'il s'agit du prix de vente?—R. Voici la raison. On peut avoir deux lots de céleri achetés le même jour à prix identiques. Une semaine après, il arrive qu'en les examinant, on s'aperçoit que l'un des lots doit être écoulé avant bien longtemps alors que l'autre peut se conserver.... disons qu'on peut le garder deux mois. Alors, pour ce lot que vous jugez nécessaire d'écouler, vous exigez le prix du marché courant, peu importe ce qu'il coûte, que vous fassiez 50 cents de profit ou que vous en perdiez 25. Il faut l'écouler, autrement, il se gâterait et vous seriez obligé de le jeter.

D. Est-ce qu'il arrive souvent que vous soyez obligé d'en vendre pour moins que le prix coûtant?—R. Dans bien des cas, oui.

D. Cependant, cela n'arrive pas souvent, n'est-ce pas?—R. Je dirais plutôt que ça se produit très souvent.

D. Nous nous occuperons de votre exposé un peu plus tard, mais, après l'avoir étudié, j'aimerais que vous nous disiez si cela est arrivé souvent en 1947? Il est arrivé souvent que vous n'avez rien perdu en 1947?—R. Non, je ne suis pas d'accord.

D. Alors, vous dites que, pour les raisons données, vous avez pu être obligé de vendre le céleri à un prix inférieur à ce qu'il vous coûtait au cours de l'automne de 1947? Est-ce là votre réponse?—R. Oui monsieur.

M. THATCHER: Comment le témoin peut-il vérifier sur son exposé? Je ne vois pas très bien.

Le TÉMOIN: Je puis le prouver en indiquant les ventes de céleri à $5 sur un marché qui commandait $9. Ce qui représente $1.55 de moins que le prix de revient d'une de nos caisses de céleri. Les racines commençaient à se gâter et, lorsque nous avons expédié ces caisses, nous avons mentionné délibérément sur la facture ce noircissement de la racine afin que, en aucune circonstance, l'acheteur ne puisse avoir recours contre nous, vu que nous lui avions signalé cette condition.

Me Monet:

D. Vous voulez dire que, lorsqu'il s'agit de céleri, certaines conditions peuvent survenir dont vous ne pouvez tenir compte lorsqu'il s'agit d'établir le prix de vente par rapport au prix de revient?—R. Vous avez raison.

D. Vous dites aussi, dans votre exposé, que lorsque vous vendez à commission, il vous faut vendre le plus cher possible dans l'intérêt du producteur. Je veux dire que vous exigez le prix le plus élevé possible pour tout ce que vous vendez à commission?—R. C'est exact.

D. Dois-je comprendre qu'en 1947, votre compagnie n'a pas vendu de céleri à commission?—R. Non, nous n'en avons pas vendu.

D. Alors, l'idée que vous deviez essayer d'obtenir le plus cher possible pour le producteur, parce que vous vendiez à commission, n'est pas entrée en considération dans votre commerce, l'automne dernier?—R. C'est exact.

D. Peu importe le prix élevé que vous avez obtenu, vous en avez retiré tout le bénéfice?—R. C'est exact.

D. Maintenant, voulez-vous expliquer au Comité.... je crois que je devrais dire ici aux membres du Comité que cette compagnie a été appelée à témoigner en rapport avec ses transactions sur le céleri seulement. Les renseignements requis sur les états nos 4 et 5 sont les mêmes que ceux exigés des autres marchands de fruits et de légumes qui ont déjà été entendus, mais sur les états nos 2 et 3, on demande des renseignements

sur le prix et le coût de revient du céleri seulement, ainsi que sur les bénéfices et la vente du céleri local au cours des dernières saisons. Cette compagnie n'est pas tenue de donner des renseignements complets sur le prix de vente de produits autres que le céleri, quoiqu'elle ait été priée de fournir des chiffres sur ses transactions générales.

M. THATCHER: Excusez-moi, maître Monet, voulez-vous demander au témoin d'expliquer pourquoi, sur, ce feuillet se rapportant au céleri, il y a deux colonnes intitulées "bonne qualité" et "qualité médiocre". Cela diffère des qualités indiquées par les autres compagnies. Est-ce qu'il y a là une raison?

Me MONET: Je vais demander au témoin la cause de cela. Nous voulions obtenir du présent témoin des renseignements analogues à ceux que nous ont fourni les témoins qui ont comparu avant lui. Je vais demander au témoin de nous expliquer la différence de qualité. Pour ma part, je croyais que, dans tous ces états, il s'agissait de la même qualité de produit.

Me Monet:

D. Veuillez décrire au Comité la nature de votre exploitation. Je présume que vous ne vous occupez pas uniquement de céleri.—R. Non, nous tenons un assortiment général de produits principalement importés, et le céleri constitue, entre les denrées locales que nous achetons, la grande exception. Nous nous approvisionnons en céleri par l'entremise de courtiers ici même, au Canada, et aux Etats-Unis.

D. Vous avez dit que vous faisiez surtout affaires en denrées importées?—R. Oui.

D. Quelle proportion de vos affaires s'effectue en produits importés, et quelle proportion en produits domestiques?—R. Je dirais que le céleri représente environ 30 ou 35 p. 100 de notre commerce.

D. 30 ou 35 p. 100 de votre commerce?—R. C'est juste.

D. Et pour ce qui est des importations, quelle est la proportion des marchandises importées?—R. Vous voulez dire des importations par rapport à l'ensemble de notre commerce?

D. Oui, par rapport à l'ensemble de votre commerce.—R. En chiffres ronds, de 65 à 70 p. 100 environ.

D. Voilà pour l'ensemble de votre exploitation, et quant au céleri, vous dites que votre production domestique est de 30 à 35 p. 100?—R. Oui.

D. Vous vous occupez encore de quelles denrées dans votre commerce, et je parle des produits tant importés que domestiques?—R. Nous vendons des oranges, des pamplemousses, du céleri, de la laitue, des carottes, des choux, des pommes de terre, des oignons — voilà, je pense, les principaux articles.

D. Et à qui vendez-vous vos produits?—R. À des détaillants de Toronto, ainsi qu'à des intermédiaires et à des manufacturiers de Toronto et des environs.

D. Vous arrive-t-il en outre de vendre à d'autres grossistes?—R. Oui, monsieur.

D. Cela représente-t-il une forte proportion de vos ventes?—R. Assez forte.

D. Vendez-vous aux magasins de détail?—R. Oui.

D. Cela représente-t-il une forte proportion de votre chiffre d'affaires?—R. Cela peut atteindre une forte proportion.

D. Cela représente une bonne proportion?—R. Oui.

D. Pour revenir maintenant à votre état n° 5, monsieur Blidner; je constate que vous n'avez pas fourni les renseignements demandés par le Comité à l'égard de votre exploitation mensuelle dans la même forme

que les témoins qui vous ont précédé. Veuillez expliquer pourquoi vous n'avez pas fourni ce renseignement, que je suis enclin à qualifier d'assez important.—R. Nous n'avons jamais dressé d'état mensuel officiel. À notre sens, un état mensuel ne donne pas une juste idée de notre exploitation, pas plus qu'un inventaire établi d'après 25 ou 30,000 caisses en stock à la fin du mois. Ce qui s'en dégage pourrait servir de base au calcul du volume réel d'exploitation du mois écoulé. Notre méthode diffère quelque peu de celle-là, et selon moi est beaucoup meilleure. Lorsque notre bilan approximatif nous parvient, vers le 10 ou le 12 de chaque mois, nous avons un chiffre estimatif de notre stock à la fin du mois. Alors, mon associé et moi-même nous rencontrons, vers cette date-là, et discutons notre position du jour; et ce que nous avons réalisé durant ce mois particulier n'entre pas dans nos calculs — nous ne pouvons modifier nos dépenses, nos frais généraux de vente restent les mêmes — pour ce qui est de ces items où il y a une part de conjecture, il faut tout simplement que nous les traitions au meilleur de notre jugement.

D. Pourquoi ne pouvez-vous réduire vos dépenses, et pourquoi ne pas établir un système mensuel comme l'ont fait tous les témoins antérieurs? Cela vous est-il impossible?—R. Non, mais je ne crois pas que la chose soit pratique pour nous, parce qu'elle ne donnerait pas un tableau exact de notre exploitation. Durant tel mois, nous pourrons essuyer une perte; et le mois suivant, il n'y a rien d'autre à faire que de mettre tout en œuvre pour contrebalancer cette perte par un profit.

D. Pour cette raison, ne trouvez-vous pas qu'il conviendrait que vous connaissiez exactement à la fin du mois la position de votre compagnie?—R. Je pense que nous la connaissons mieux que quiconque dresse un état et se sert de chiffres dont il ignore le degré de précision. À la fin du trimestre, notre bilan approximatif est dressé, et grâce à notre estimation de ce que vaut réellement notre inventaire, nous avons le tableau de ces trois, quatre ou six mois, selon le cas, au lieu d'étudier la chose mois par mois.

D. N'est-il pas exact, comme vous l'avez dit tout à l'heure, de croire que si vous envisagiez votre exploitation de cette manière, sur un pied mensuel, à la fin de chaque mois, et si vous constatiez que vous travaillez à perte, vous essayeriez de faire davantage le mois suivant pour compenser cette perte?—R. Maître Monet, j'essaye de faire un profit de toute façon, même si j'en ai encaissé un le mois précédent.

D. Vous essayez de faire un profit de toute façon, mais vous essayeriez de réaliser davantage si vous aviez essuyé une perte le mois précédent?—R. Je pense que j'essaye de réaliser le plus possible de toute façon.

D. Ne croyez-vous pas qu'il serait avantageux de savoir exactement, à la fin du mois, où vous en êtes, afin d'établir si, oui ou non, vous exploitez votre entreprise à bénéfice?—R. Je le répète, nous savons où nous en sommes peu après la fin du mois, et puis, lorsqu'est dressé notre bilan, nous voyons bien ce que nous avons fait durant le trimestre, je me rends compte de ce que nous avons réellement accompli.

M. THATCHER: Vous voulez dire qu'il n'est pas possible pour vous de nous fournir le renseignement dans cette forme?

Le TÉMOIN: Monsieur Thatcher, je puis reconstruire la chose d'après mes chiffres d'assurance, mais cela n'offrira nullement un tableau exact. Nos assurances sont calculées suivant une échelle mobile. Or, la seule différence alors est qu'on ne prévoit pas dans les assurances les wagons en cours de route, et à tel moment déterminé, nous aurons un wagon, à tel autre sept ou huit wagons en cours de route, et cela modifie certainement la vue d'ensemble.

M. THATCHER: Il vous est impossible de fournir le renseignement?

Le TÉMOIN: Impossible.

M. MCGREGOR: Passons-nous maintenant au céleri, ou si nous en sommes encore à l'exploitation générale de la compagnie?

Me MONET: Mieux vaut n'avoir aucun tableau qu'un tableau inexact.

Le TÉMOIN: Je crois que le tableau est plus juste quand nous l'établissons à notre manière.

Me MONET: Par un système d'états autres que mensuels?

Le TÉMOIN: C'est cela.

Le président suppléant:

D. Veuillez nous donner une idée de ce qu'embrassent les frais d'exploitation?—R. Tous les frais occasionnés par la conduite de notre entreprise.

D. Cela comprend-il les traitements et salaires?—R. Tout.

D. Il ne s'agit pas seulement des achats?—R. Non, tout est compris.

Me MONET: Vous pourriez tenir compte de la chose dans un état mensuel.

Le TÉMOIN: Mais cela figure dans notre bilan approximatif.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Pour ce qui est de votre entreprise, ce bilan indique bien les profits, les profits bruts?

Le TÉMOIN: Si nous avions chaque mois une date fixe de fermeture, la chose serait indiquée.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vous faites un inventaire courant, mais ne faites pas d'inventaire réel à la fin de chaque mois?

Le TÉMOIN: Nous prenons une vue d'ensemble, et la discutons à la lumière des conditions existantes.

Me Monet:

D. Pourquoi alors la discutez-vous si cela ne vous est d'aucune utilité?—R. En réalité, la discussion ne roule pas seulement et principalement sur nos états mensuels ou notre exploitation jusqu'à date. Nous trouvons qu'une réunion mensuelle de mes associés et de moi-même est une excellente chose pour notre entreprise. Beaucoup d'idées se brassent — projets et avis dont on n'a pas le temps de causer durant les heures de travail.

Vous préférez votre système à un système d'états mensuels?—R. Oui, monsieur.

D. Monsieur Blidner, je veux vous ramener à votre état n° 2, qui a trait à vos ventes de céleri. Vous constaterez une hausse rapide dans le prix du céleri classé comme de bonne qualité — veuillez d'abord dire au Comité ce que vous entendez par les diverses catégories de bon céleri et de céleri médiocre. Que désignent ces expressions?—R. On nous a demandé de décrire le n° 1 et le n° 2. Lorsque le céleri est en entrepôt depuis environ un mois, je ne dirais pas qu'il reste de la première qualité, à cause de certains éléments dont il faut tenir compte — décoloration des feuilles et ainsi de suite. Il ne se classe donc plus comme de la catégorie n° 1, mais reste du bon céleri. Un céleri médiocre est celui qui s'est détérioré. Et nous avons cru que vous auriez une meilleure idée de l'ensemble si, au lieu de classer le céleri en première ou en seconde qualité, nous le divisions plutôt en bon céleri et en céleri inférieur, selon la qualité.

M. McGregor:

D. Voulez-vous dire au Comité que, lorsque le céleri est entreposé depuis un mois, il n'appartient plus à la première catégorie?—R. J'ai dit qu'il y en avait très peu de la première catégorie.

D. Voulez-vous dire qu'il n'y en aurait, par exemple, qu'une caisse sur mille?—R. Monsieur McGregor, nous essayons d'obtenir à l'inspection un classement n° 1 pour les expéditions en dehors de la province et à destination de l'Ouest, quand les inspecteurs se présentent, et nous obtenons des rapports d'inspecteurs: or, entre nos meilleures boîtes de céleri, pas une seule n'approche même de la première catégorie lors du classement.

M. McGREGOR: Je puis vous dire dès maintenant que, pour ma part, je ne crois pas cela.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Monsieur McGregor, vous ne désirez certainement pas que cette parole de vous figure dans le compte rendu.

M. McGREGOR: Pourquoi pas? Je sais ce qui en est du céleri, et je connais l'entreposage, et je ne crois pas à la vérité de cette déclaration.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Voici un témoin assermenté, et je ne pense pas qu'il doive être mis en pareille position. Je ne crois pas que lorsqu'un témoin fait sous serment des déclarations au Comité un membre quelconque puisse affirmer délibérément qu'il récuse telle ou telle affirmation; en d'autres termes, vous soutenez que l'homme se parjure, puisqu'il dit ce qu'il dit sous serment. Je vous conseille de modifier votre phrase, monsieur McGregor.

M. McGREGOR: C'est mon opinion.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Si vous vous contentiez de le penser.

M. THATCHER: On pourrait s'attendre à cela d'un membre du parti C.C.F., mais non d'un conservateur, monsieur le président.

M. IRVINE: Il n'y a naturellement rien à y faire.

Me Monet:

D. Monsieur Blidner, veuillez donner aux membres du Comité la raison de la hausse très rapide survenue dans le prix du céleri durant la dernière saison, prix qui a passé d'un minimum — je parle du bon céleri, de ce qu'on appelle céleri de bonne qualité — d'un minimum, dis-je, de $1.25 au 16 octobre 1947, à un maximum de $11 la caisse en 1948. Veuillez expliquer au Comité les raisons de cette hausse très rapide?—R. Je crois qu'il y en a plusieurs. Une des raisons me paraît être qu'il existait une demande supplémentaire de céleri par suite — je songe aux derniers mois — par suite d'une diminution de l'approvisionnement d'autres légumes, qui créait une demande de céleri. J'y vois un autre motif; convaincus de ne pouvoir refaire leurs stocks, les producteurs ayant du céleri en entrepôt se crurent sans doute en mesure de réaliser plus d'argent qu'en présence d'une disponibilité de stocks additionnels.

M. McGregor:

D. Combien de céleri entreposez-vous?—R. Nous n'en entreposons pas.

D. Vous n'entreposez pas de céleri?—R. Non.

D. Vous l'achetez au jour le jour?—R. Non. Nous sommes ce qu'on appelle un acheteur cumulatif, car tel est le terme employé par M. Robinson — et j'aimerais vous citer ce qu'il a dit. Le texte se trouve à la page 12 de l'exposé qu'a présenté M. Robinson, et j'en extrais le passage suivant:

Il faudrait souligner le rôle joué par les achats cumulatifs dans le domaine des fruits et légumes entreposés. Nombre de commerçants accumulent des approvisionnements de légumes durant les mois d'automne, surtout au moment de la récolte. Notre association encourage les achats cumulatifs. Beaucoup de producteurs préfèrent vendre tout leur stock ou une certaine partie aux commerçants durant cette période de l'année. Ils préfèrent les ventes au comptant, même à bas prix, aux longues attentes et aux anticipations de prix élevés ou aux possibilités de pertes et de détérioration. Ceci s'applique surtout au céleri. Les achats cumulatifs de la part des commerçants servent à maintenir le niveau des prix au temps de l'année où les approvisionnements sont à leur sommet.

D. Comment achetez-vous votre céleri, dans quelles quantités?—R. Tout dépend, en général, de l'état, de la quantité et du volume de céleri en entrepôt.

D. Très bien, prenons novembre, combien avez-vous acheté en novembre?—R. En novembre, nous avons acheté une quantité considérable, comme nous le faisons d'ordinaire au mois de novembre, en vue de nos ventes de Noël.

D. Cela ne nous dit pas grand'chose. Combien de caisses achetez-vous d'un coup?—R. Je ne vais faire qu'une conjecture. Je dirais qu'en novembre nous achetons environ 20,000 caisses.

D. 20,000 caisses?—R. Dans le mois de novembre, oui.

Me Monet:

D. Pardon, monsieur McGregor, si je vous interromps ici. Veuillez vous reporter à l'état n° 3, monsieur Blidner, et cela vous aidera à répondre à la question qu'on vous a posée; dans l'état n° 3, vous voyez que le volume en caisses manipulé par la compagnie au cours de la saison de 1947-1948 a été de 48,292 caisses; est-ce exact?—R. Oui.

D. Pour passer maintenant à la question de M. McGregor, combien de caisses diriez-vous que vous avez achetées en novembre 1947, sur ce total de quelque 48,000?—R. Je le répète, je dirais à titre de conjecture environ 20,000 caisses.

D. En novembre?—R. Oui.

D. Voulez-vous dire avant le 17 novembre, ou après le 17 novembre?—R. Avant et après.

D. Quelle proportion de ces 20,000 caisses a été achetée avant le 17 novembre?—R. Environ 6,000 ou 7,000 caisses.

D. Vous n'en n'êtes pas certain; comme l'ont fait remarquer avec raison hier certains membres du Comité, je pense que vous ne devriez pas répondre sous forme de conjectures; pouvez-vous dire au Comité si ces renseignements sont justes?—R. Définitivement.

D. Pouvez-vous nous donner le nombre de caisses de céleri achetées par votre compagnie du 1er au 17 novembre, de même que le nombre exact de caisses que vous avez achetées le 17 novembre et disons trois jours ou plus après; est-il vrai que les 17 et 18 novembre votre compagnie a acheté une forte quantité de céleri?—R. Oui.

D. Maintenant, pour ce qui est de la quantité totale vendue par votre compagnie en 1946-1947 comparativement à 1947-1948, d'après le document 3, je pense qu'en 1946-1947 votre compagnie a acheté en tout 42,429 caisses?—R. Exactement.

D. Ce céleri a-t-il été acheté effectivement et vendu à votre profit?—R. Oui, monsieur.

D. Et vous avez également vendu du céleri à commission durant la saison 1946-1947?—R. Oui.

D. Combien de caisses avez-vous vendues à commission?—R. 9,491 caisses.

D. Ainsi vous avez vendu 63,920 caisses de céleri à votre profit ou à commission durant la saison 1946-1947?—R. Oui.

D. Voulez-vous donner les chiffres comparatifs pour la saison 1947-1948 en ce qui concerne le céleri acheté par votre compagnie?—R. 48,292 caisses.

D. Et avez-vous vendu du céleri à commission?—R. Non, pas du tout.

D. Ainsi vous avez vendu 48,292 caisses en 1947-1948 comparativement à 63,920 caisses l'année précédente?—R. Oui.

D. Il y a une réduction de 15,628 caisses?—R. Oui.

D. Durant la saison 1947-1948 vous avez vendu le quart de moins de céleri que l'année précédente?—R. Exactement.

D. Voulez-vous dire aux membres du Comité quel a été votre profit brut sur le céleri en 1946-1947 et en 1947-1948?—R. Durant la saison 1946-1947 nous avons réalisé $20,508 et en 1947-1948 nous avons accusé un profit brut de $60,238.

D. En d'autres termes, vous avez réalisé en 1947-1948 un profit brut trois fois plus considérable qu'en 1946-1947?—R. Oui, monsieur.

D. Bien que vous ayez vendu 15,628 caisses de moins,— le quart de moins.

M. WINTERS: Cela ne comprend pas les commissions obtenues?

Me MONET: Je veux parler de toutes les transactions de céleri.

M. WINTERS: Ces chiffres ne sont pas tout à fait exacts pour établir une comparaison.

Me Monet:

D. Vous avez réalisé un profit brut de $20,508 en 1946-1947?—R. Oui, monsieur.

D. Et en 1947-1948 vous avez fait $60,238?—R. Exactement.

D. Bien que vous ayez vendu moins de céleri?—R. Oui.

M. WINTERS: Le profit brut en 1946-1947 ne comprenait-il pas les commissions?

Le TÉMOIN: Il comprend tout.

M. WINTERS: La ligne suivante n'indique-t-elle pas les commissions obtenues sur le céleri?

Me MONET: Oui.

Le TÉMOIN: Oui, $23,218.

Me Monet:

D. Le montant pour cette année n'est pas tout à fait le triple de celui de l'an dernier, mais il s'en rapproche beaucoup?—R. Oui.

D. Si nous prenons les chiffres en pourcentage, votre profit brut sur les ventes a été de 20·5 p. 100 en 1946-1947 comparativement à 36·9 p. 100 en 1947-1948?—R. Oui, monsieur.

D. Voulez-vous expliquer aux membres du Comité comment vous avez réalisé un profit brut aussi considérable pour la saison 1947-1948 comparativement à la saison 1946-1947 alors que vous avez vendu moins de céleri en 1947-1948?—R. Voici, les recettes brutes ont été beaucoup trop faibles en 1946-1947 et font paraître les chiffres pour 1947-1948 plus considérables qu'ils ne le sont. Si vous ne le permettez, je vous expliquerai le travail que suppose la vente d'une caisse de céleri et lorsque vous verrez le profit moyen, 36 cents, je pense que vous conviendrez que

le marché a dû fléchir considérablement durant les transactions de 1946-1947. Nous avons vendu quelque 60,000 caisses de céleri et à la lumière du travail et du risque que cela a supposé, le profit a été beaucoup trop petit.

M. Thatcher:

D. Votre profit a-t-il eu quelque chose à voir au fait qu'il y avait des plafonds en 1946-1947, mais ils ont été supprimés à la fin de 1948?—R. Il n'y avait pas de plafond sur le céleri.

D. Jamais?—R. Il n'y eut jamais de plafond sur le céleri local.

D. Et les importations?—R. Il y eut une majoration sur les importations mais cela n'a rien à voir ici.

D. N'avez-vous pas dit que la plupart de vos transactions avaient trait aux importations?—R. Non, j'ai dit que tout le marché du céleri comportait environ 30 à 35 p. 100 du commerce.

D. 30 à 35 p. 100 du commerce local?—R. Non, le grand total.

M. McGregor:

D. Vous avez parlé de pertes dans le céleri et de risques, mais j'imagine que vous achetez du céleri chaque semaine?—R. Oui, monsieur.

D. Probablement tous les jours ou deux ou trois jours?—R. À mesure que les circonstances se présentent.

D. Si vous achetez du céleri à l'entrepôt frigorifique à tous les deux ou trois jours, d'où vient la perte?—R. Comme je vous l'ai fait remarquer, monsieur McGregor, nous faisons beaucoup d'achats cumulatifs. Nous estimons que notre aspect du commerce est tout aussi important que celui de la commission. Le cultivateur peut s'amener à nous s'il désire diminuer ses risques, ou s'il ne veut pas en prendre du tout nous les ferons nôtres moyennant un prix courant raisonnable. Nous ne pouvons, toutefois, pas prendre tout le céleri que nous achetons et le laisser sur le plancher,— c'est impossible. Nous savons qu'une certaine quantité de céleri se conservera jusqu'à Noël, et nos risques proviennent du fait que si nous achetons du céleri en novembre nous espérons qu'il sera en bon état à Noël. S'il est en bon état nous nous attendons à réaliser un meilleur profit que si nous l'avions vendu immédiatement.

D. Cela répond-t-il à la question concernant le risque? Lorsque vous achetez du céleri aujourd'hui et le vendez demain je ne vois pas où il peut y avoir un risque.—R. Je ne pourrais pas l'acheter et le vendre immédiatement.

D. Très bien, quand avez-vous acheté le céleri dont vous parlez maintenant?—R. Nous l'avons acheté depuis octobre.

D. Vous avez parlé d'aider au cultivateur lorsqu'il se présente à vous. Quand achetez-vous ce céleri?—R. Durant la saison.

D. Vous l'achetez du cultivateur et vous le placez en entrepôt frigorifique?—R. Non, monsieur, le cultivateur le met en entreposage dès qu'il croit que le temps est propice ou que le prix est convenable, ou s'il n'aime pas la situation sur le marché il viendra nous voir ou s'adressera à un autre pour essayer de vendre son céleri. Nous regardons sa marchandise et si nous croyons que le prix qu'il demande correspond à celui du marché, nous l'achetons.

D. Vous avez parlé il y a un instant d'assumer la responsabilité du cultivateur. Comment l'assumez-vous si ce dernier place son céleri en entrepôt frigorifique et que vous le regardiez et l'achetiez? Comment assumez-vous la responsabilité du cultivateur?—R. Si nous ne l'achetions pas le cultivateur devrait le garder parce que si tous les producteurs voulaient vendre en octobre ou en novembre le marché serait fort surchargé et quelqu'un doit garder ce produit.

D. Qui le garde?—R. Nous le gardons.

D. Quand l'achetez-vous?—R. Durant la saison. Nous en achetons en octobre, en novembre et plus tard. Nous en achetons même en décembre.

D. Vous achetez le céleri après qu'il a été placé en entrepôt frigorifique?—R. Oui, monsieur.

D. Je ne vois pas encore comment, et je voudrais que vous m'expliquiez où vous courez un risque? Pendant combien de temps gardez-vous le céleri en entrepôt frigorifique après que vous l'avez acheté?—Cela dépend. Nous en gardons une certaine quantité pendant deux mois et nous en gardons une autre pendant seulement deux ou trois semaines. Il n'y a pas de temps défini pour le garder. Voilà où nous faisons l'inspection de toutes nos boîtes de céleri.

D. Vous avez acheté du céleri en octobre?—R. Oui.

D. Et vous l'avez gardé en entrepôt frigorifique pour combien de temps?—R. Cela dépend des lots. Vous posez une question très générale; une certaine quantité de ce céleri peut avoir été vendue en octobre ou en novembre.

D. Et vous dites que vous en gardez une certaine quantité pendant deux mois?—R. Oui.

D. Mais vous en gardez probablement jusqu'en décembre?—R. Oui.

D. Si vous l'avez acheté en octobre et le prix le plus élevé indiqué est de $1.75 la caisse,— votre prix de revient,— et vous l'avez vendu en décembre à un prix aussi élevé que $6.25 la caisse, vous ne devez pas avoir perdu beaucoup?—R. À quelle date était-ce?

D. Vous l'avez acheté le 31 octobre et, d'après vos chiffres, vous avez payé $1.65 la caisse?—R. Exactement.

D. Vous l'avez gardé pendant deux mois et l'avez vendu le 31 décembre à $6.25 la caisse?—R. Il peut s'être agi d'une quantité de ce céleri.

D. Comment alors venez-vous en aide au cultivateur et où accusez-vous une perte?—R. En 1946-1947, monsieur McGregor, quelques-uns des cultivateurs ont pensé de prendre un risque et à la fin de décembre nous avons acheté beaucoup de céleri. De fait, nous avons acheté presque tout notre céleri et nous n'en n'avions à peu près plus à la fin de décembre. La situation du marché était très critique à la fin de décembre. Le cultivateur n'a pas vendu, et d'autres acheteurs qui s'étaient approvisionnés en octobre et en novembre ont accusé une sérieuse perte,— dans certains cas une perte totale,— tandis que s'ils nous l'avaient vendu ils auraient obtenu un prix courant raisonnable en octobre et en novembre, mais ils ont risqué de le garder jusqu'en décembre. C'est le contraire qui arrive. Parfois nous achetons et le prix courant monte et tantôt nous achetons et il baisse.

D. Je ne vois pas comment vous pouvez manquer votre coup sur ce marché. Au 1er octobre vous avez vendu du céleri à $1.50 la caisse et le 5 février vous en avez vendu à $11.00 et il y eut probablement une hausse constante. Je ne vois où vous pouvez perdre beaucoup d'argent.

M. KUHL: Il n'a pas dit qu'il avait perdu de l'argent cette année.

M. MCGREGOR: Pardon?

M. KUHL: Il a dit qu'il n'a pas perdu sur ce marché mais que le marché avait fléchi l'année précédente.

M. MCGREGOR: Je n'ai pas dit qu'il avait perdu; il a dit que le cultivateur avait perdu.

M. KUHL: En 1946-1947.

M. MCGREGOR: Oui, le cultivateur a perdu l'année précédente.

M. KUHL: Vous parlez maintenant des chiffres de 1947-1948.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je crois que la question de M. McGregor est à propos.

M. KUHL: De quelle année parle-t-il?

M. MCGREGOR: Je parle des deux années. Le témoin dit que le cultivateur perd de l'argent et je parle de pertes. Je ne vois pas comment quelqu'un peut avoir pris un risque lorsque le prix a augmenté de $1.50 la caisse le 2 octobre à $11.00 en février.

M. KUHL: Le témoin dit que le cultivateur a pris un risque en 1946-1947.

Le TÉMOIN: Quelques-uns, oui. Certains d'entre eux ont également pris le risque cette année et ils ont réalisé un profit. D'autres n'ont pas voulu le prendre et ont fait leur propre marché. Cependant, lorsque nous avons acheté en octobre, et au début de novembre il nous était impossible de savoir que le marché était à la hausse.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je crois que la question de M. McGregor est tout à fait conforme aux règlements. Nous enquêtons sur la récente hausse des prix et il s'agit ici d'une récente hausse des prix. Je crois donc que la question de M. McGregor est conforme aux règlements et j'aimerais que le témoin s'efforce de nous expliquer les raisons en détail. Sans quoi, ceux qui préparent un rapport ne pourront prendre autre chose que les seuls chiffres qui sont imprimés ici. Le Comité veut, ou du moins c'est son désir, d'être toujours juste en préparant un rapport, mais vous êtes venu ici et vous avez l'occasion d'expliquer ce qui d'après les chiffres semble être une transaction très irrégulière.

M. KUHL: Et pour cela, n'est-il pas juste qu'il puisse comparer les chiffres de l'an dernier avec ceux de l'année précédente et indiquer quelle a été l'opération générale dans le passé?

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui, je pense qu'on devrait lui permettre de donner une explication aussi juste que possible des raisons qui ont motivé cette transaction. S'il vous est impossible de donner ces explications, les personnes qui préparent un rapport devront juger pour elles-mêmes s'il y a eu des profits exagérés sur ce produit.

M. McGregor:

D. Vous avez fait votre dernier achat de céleri le 8 janvier et vous avez continué à vendre jusqu'au 5 février, presque un mois plus tard. Tout votre céleri a été acheté le 8 janvier et c'est la dernière fois que vous en avez acheté?—R. Non, il y eut un autre lot,— oh! oui, c'est le dernier lot.

D. Le 8 janvier est la date à laquelle vous avez acheté le dernier lot de céleri puis vous l'avez gardé en entrepôt et l'avez vendu au fur et à mesure?—R. Oui.

D. Vous l'avez acheté à $6 la caisse et l'avez vendu à un prix aussi élevé que $11 la caisse?—R. Oui, nous l'avons vendu à un prix aussi élevé que $11 la caisse, mais nous en avons vendu également à un prix aussi bas que $3.50, $5 et $6 la caisse.

D. Quel a été votre chiffre le plus bas?—R. $3.50 la caisse.

D. Combien en avez-vous vendu à $3.50?—R. On ne m'a pas demandé d'apporter des chiffres sur chacun des lots individuels que nous avons vendus à un certain prix.

D. Êtes-vous certain que ce céleri que vous avez vendu le 8 janvier à $3.50 la caisse était celui que vous avez acheté le 8 janvier à $6?—R. Non.

D. Vous n'en êtes pas certain?—R. Non, monsieur.

D. Il se peut qu'une certaine quantité de ce céleri provenait d'un lot acheté antérieurement?—R. Oui, monsieur, c'est possible.

D. Je dirai que c'en était parce que je ne crois pas que beaucoup de gens paieraient $6 la caisse de céleri et le revendraient à $3.50?—R. Je vous démontrerai un cas où nous avons acheté du céleri à $6.65 puis nous l'avons vendu à $5 sur un marché de $9.

M. Thatcher:

D. Monsieur Blidner, vous indiquez des recettes brutes de $60,238, mais avez-vous des chiffres pour les recettes nettes?—R. Pour quelle période?

D. 1947-1948?—R. Non.

D. Serait-il bien de prendre les dépenses de l'état 4,—$113,000,— et de les diviser par deux afin d'obtenir vos frais de vente de cette marchandise?—R. Non, ce sont nos frais d'exploitation pour tout le commerce.

D. Je vois que votre revenu brut total a été de $120,000.—R. Pardon? Sur quelle feuille se trouve ce renseignement?

Me MONET: Sur l'état n° 4.

M. THATCHER: Le revenu brut de l'année se chiffre à $120,000 et vous affirmez que le revenu brut sur le céleri est de $60,000, ce qui fait environ la moitié du total. Serait-il équitable de couper vos dépenses de moitié et d'en faire l'application au céleri?

M. BEAUDRY: Une partie de ce montant serait inclus dans les $120,000.

M. THATCHER: Alors vos frais de vente du céleri s'élèvent à $56,000?

Me MONET: Je ne veux pas répondre au nom du témoin, mais le chiffre de $120,000 est celui qui concerne l'exploitation totale de la compagnie et non pas le céleri seulement.

M. THATCHER: Je me rends compte de la chose, mais je désire connaître le profit net réalisé sur ces $60,000 en ce qui concerne le céleri. Le revenu brut total sur le céleri était de $60,000 et les dépenses totales étaient de $120,000.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Le témoin dit qu'environ 35 p. 100 du chiffre total d'affaires concerne le céleri.

M. Thatcher:

D. Est-ce exact?—R. Monsieur Thatcher, je ne vois pas comment il est possible de séparer les frais pour un seul article.

D. Vous ne savez pas du tout quel a été votre profit net? S'il faut en croire l'état n° 4 qui nous donne ces $60,000, vous n'avez pas réalisé beaucoup de profit si les dépenses sont proportionnées, mais je veux savoir si vous pouvez nous montrer des chiffres précis?—R. Non, je ne le puis pas.

D. Vous n'avez pas de chiffres concernant votre profit net?—R. Non.

D. Le céleri forme-t-il votre département le plus profitable?—R. Oui, je le crois.

D. Mais vous n'avez aucun moyen de fixer le montant des dépenses occasionnées par le céleri?—R. Non.

D. Alors si vous avez réalisé de très grands profits sur le céleri, vous avez dû subir des pertes sur autre chose?—R. L'état concerne 1947, et l'année se termine le 1er mai 1947.

Me MONET: C'est l'année financière 1947. Je n'ai pas interrogé le témoin là-dessus, car il n'a pas d'état pour l'année financière entière.

La seule façon d'obtenir ce renseignement serait de faire la compilation des états mensuels qu'il ne nous a pas présentés pour des raisons qu'il m'a données. Je n'ai pas posé de questions, parce que je n'ai pas pensé que ces renseignements seraient utiles au Comité sans que nous ayons en mains l'état annuel.

M. THATCHER: Ce chiffre pour 1947 ne contient que les résultats de cinq mois?

Le TÉMOIN: Oui.

Me MONET: Oui, la seule façon de nous procurer les chiffres exacts serait, comme nous le disait le témoin tantôt, de consulter les états mensuels que nous avons demandés, mais que nous n'avons pas reçus.

Le président suppléant:

D. Le témoin a-t-il quelque idée de la diminution de poids du céleri? Quelle quantité de céleri auriez-vous achetée de la qualité n° 1 et vendue comme qualité n° 2 ou encore quelle quantité de céleri auriez-vous achetée comme étant de bonne qualité et que vous avez dû vendre comme de qualité inférieure?—R. Le calcul de ces montants demanderait un travail considérable.

D. Vous n'en avez aucune idée?—R. Je n'oserais même pas faire de conjecture. Chaque lot peut fournir 50 caisses de céleri dont une certaine partie doit être mise de côté à titre de céleri de qualité inférieure. Il se produit une certaine déperdition causée par le frottement ou par l'effet du vent .

D. Vous n'avez pas été obligé d'en jeter aux déchets?—R. Non.

M. Thatcher:

D. Vos profits étaient-ils plus considérables en décembre, plus considérables que d'habitude? Vous ne nous avez pas fourni de chiffres, mais vous devez savoir sans préparation si vos profits après la période à laquelle l'embargo a été imposé, étaient beaucoup plus considérables qu'auparavant?—R. Ils l'étaient.

D. Ils l'étaient?—R. Certainement, monsieur.

Me Monet:

D. Le profit sur le céleri dont nous parlons ne paraîtra que dans l'état annuel plus tard?—R. En 1948.

D. Votre profit brut pour 1947-1948 sera donc plus élevé?—R. Oui.

D. Beaucoup plus élevé?—R. Oui, monsieur.

D. Pouvez-vous donner aux membres du Comité une idée de l'augmentation de votre profit? Je sais que vous n'avez pas encore les montants?—R. Je risquerais d'affirmer que notre profit pour 1947-1948...

D. Il s'agit de l'année financière?—R. De l'année financière... égale $75,000.

D. Davantage?—R. Non, seulement $75,000.

M. THATCHER: De profit net?

Le TÉMOIN: Avant la déduction des impôts.

Me MONET: Comparativement à ...que serait le revenu brut par rapport aux $120,000 pour l'année financière se terminant en mai 1947?

M. THATCHER: Les $75,000 formeraient le profit net?

Le TÉMOIN: Oui, monsieur.

Me Monet:

D. Comparativement au montant de l'an dernier qui était de combien?—R. $22,649.

D. Un peu plus du triple?—R. Oui, monsieur.

D. Et votre commerce du céleri serait le principal facteur de l'augmentation en question, n'est-ce pas?—R. Voulez-vous répéter?

D. Vous dites que le bénéfice que vous avez réalisé au moyen du commerce du céleri forme une grande portion de cette augmentation?—R. Oui.

M. Thatcher:

D. Vous rendez-vous compte du fait que si vous avez réalisé $75,000 de profit l'an dernier, votre bénéfice a été supérieur à celui que vous avez réalisé depuis 1939?—R. Oui.

D. Cela est-il dû au fait que les légumes étaient rares?—R. Non, j'expliquerais cette situation par le fait que pour une fois dans ma vie, et il y a seize ans que je m'occupe de ce commerce des fruits, je n'ai subi pratiquement aucune perte sur quelque denrée que ce soit. Il est rare qu'on entre dans un entrepôt sans pouvoir remarquer que quatre ou cinq denrées sont à se perdre en partie. Pour une fois, bien que le profit ait été peu élevé, toutes les marchandises ont rapporté.

D. Quelle partie de ce profit immense vous serait-elle venue des opérations des deux derniers mois?—R. Des deux derniers mois?

D. Novembre et décembre, les deux derniers mois de l'année. Serait-ce une grande proportion?—R. Oui, une bonne proportion.

D. Ne diriez-vous pas que ce profit était dû au fait que ces légumes étaient rares à cette époque, à cause de l'embargo?—R. Certainement.

M. LESAGE: S'il n'y avait eu ni fruits ni légumes, il n'y aurait pas eu de profits, car alors la compagnie n'aurait rien eu à vendre.

M. THATCHER: Vous avez pu profiter de la rareté de l'approvisionnement pour réaliser des bénéfices très élevés?

Le TÉMOIN: Nous n'avons fait que récolter les profits.

M. THATCHER: C'étaient des profits assez considérables.

Me Monet:

D. Avez-vous contribué à créer l'état actuel des choses en vous accordant des profits plus élevés que ceux dont vous auriez pu vous contenter?—R. Non, je pense que nous nous sommes toujours tenus à un niveau inférieur à celui du marché.

D. Vous êtes un gros commerçant de céleri, monsieur Blidner, et nous voulons savoir s'il aurait été possible pour votre compagnie de réduire le prix demandé au consommateur pour le céleri? Vous était-il absolument impossible d'agir de la sorte?—R. Oui, je dirais que c'était impossible.

D. Pourquoi?—R. Nous vendons notre marchandise sur un marché libre, et si l'on nous offrait ce céleri à $4 sur un marché de $6, mes concurrents jouiraient d'une belle aubaine à mes dépens.

M. THATCHER: Mais si tout le monde avait agi de cette façon, si tout le monde avait pris la décision de se contenter d'un moindre profit, si tous avaient coopéré et maintenu le prix du céleri à un niveau moins élevé, vous auriez quand même réalisé un bon profit et le prix payé par le consommateur n'aurait pas tellement augmenté.

M. KUHL: Cela n'aurait-il pas constitué une coalition?

M. THATCHER: Non.

M. KUHL: Comment pourriez-vous arriver à ce résultat?

M. THATCHER: Simplement en ne prenant pas plus qu'un profit raisonnable.

M. IRVINE: Monsieur le président, qu'il n'y ait pas de discussions au Comité.

Me Monet:

D. A la dernière ligne de l'état n° 3, ·36 constitue le profit réalisé sur votre commerce total pour l'année 1946-1947, et vous avez dit, il y a un moment, que cela constituait un profit brut beaucoup trop faible; pourriez-vous nous dire ce que vous jugeriez un profit brut normal?—R. Voulez-vous parler du profit normal que nous devrions réaliser ou du profit normal que nous avons réalisé dans le passé?

D. Je vous demande de vous baser sur votre expérience de ce commerce pour nous dire ce que vous estimeriez un profit brut normal et équitable sur une caisse de céleri?—R. De 75 cents à un dollar, si le prix du marché est normal.

D. Et en 1947-1948, en tenant compte du fait qu'une certaine quantité de votre céleri, comme vous le disiez, était de qualité inférieure, votre profit a été d'après le présent état de $1.25. Considérez-vous que ce profit est beaucoup trop élevé?—R. Non. Je dirais que ce profit est un peu plus élevé que le profit normal.

D. Et lorsque le profit est de ·36, comme vous l'avez indiqué pour 1946-1947, vous jugez qu'il est trop faible, mais vous ne dites pas qu'il est bien trop élevé lorsqu'il est rendu à $1.25?—R. Non.

D. Mais vous le jugez élevé?—R. Oui.

M. Winters:

D. Quel pourcentage vous attendez-vous à obtenir sur le céleri; vous dites 75c. la caisse; quel est le pourcentage de ce montant?—R. Tout dépend du prix du marché.

D. Quelle est la relation de ce profit avec le prix de revient?—R. Si le prix du céleri est d'environ $2.50, vous prenez 75 cents.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Messieurs, la décision dépend de vous évidemment, mais je pense que nous avons donné au témoin une bonne chance de nous fournir une explication concernant le céleri. Nous y avons pratiquement consacré une heure. Je suis bien prêt à continuer la discussion sur la question du céleri, si vous avez encore des questions à poser.

M. WINTERS: J'ai une question à poser.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Très bien.

M. Winters:

D. L'état n° 2 contient, pour les périodes qui suivent le 8 janvier, des ventes, mais aucun achat...

M. MCGREGOR: Il a expliqué cela, il y a quelques instants; il a dit qu'il a acheté tout le céleri le 8 janvier.

M. WINTERS: Ce qui veut dire qu'il vendait $11 du céleri qu'il avait payé $6.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je pense qu'il serait préférable de demander cela au témoin. Laissez le témoin répondre à votre question. Il me semble que vous préféreriez voir le témoin répondre à votre question, n'est-ce pas?

M. WINTERS: Oui. Est-il vrai que vous vendiez $11 une caisse de céleri que vous aviez acheté plus tôt en janvier $6?

Le TÉMOIN: Oui, une partie de la marchandise achetée a été vendue à ce prix.

M. Thatcher:

D. Monsieur le président, je n'ai qu'une couple de questions. Monsieur Blidner, vous avez dit il y a un moment que vous ne pouviez pas nous fournir les chiffres exacts pour l'an dernier; n'êtes-vous pas obligés de présenter ces chiffres à la division de l'Impôt sur le revenu?—R. Notre année financière n'est pas terminée. Notre année a commencé le 31 mai et elle se termine le 31 mai. Nous faisons alors un inventaire complet, et celui-ci, avec nos balances de vérification, fournira à l'impôt sur le revenu tous les renseignements nécessaires.

D. À quelle date vous faut-il remettre vos résultats à la division de l'Impôt sur le revenu pour l'an dernier?—R. Pour 1946-1947, notre année se terminait le 31 mai 1947, et de nouveau le 31 mai 1948.

D. Oui, mais est-ce que la division de l'Impôt sur le revenu, qui ne s'occupe pas du moment où se termine votre année financière, ne prend pas votre année financière, vous allouant une certaine période après cela pour remettre votre déclaration d'impôt sur le revenu?—R. Oh, oui.

D. Combien de temps?—R. Assez longtemps.

D. Ne faut-il pas que vous remettiez votre déclaration pour 1947 à la fin de décembre?—R. Oh, non.

D. J'ai encore une question à poser; avez-vous ici votre bilan?—R. Pour 1946-1947.

D. C'est satisfaisant.—R. Oui.

D. Pouvez-vous me dire d'après votre bilan quel est votre capital investi?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je suppose que nous ne pouvons que difficilement vous empêcher de poser des questions de cette nature. Je sais que vous avez posé cette question à d'autres témoins; mais je n'en vois pas la portée.

M. THATCHER: Je ne veux pas prolonger l'interrogatoire, mais il me semble que je pourrais légitimement poser quelques questions. Je veux connaître votre capital investi, et j'entends par là les actions qui sont mises en circulation en plus de votre surplus accumulé, quel qu'il soit.

Le TÉMOIN: $61,061.93.

M. THATCHER: Ce qui signifie que vous avez réalisé un profit net de $75,000 l'an dernier sur un placement de $61,000. Est-ce une affirmation exacte?

Le TÉMOIN: Avec l'aide de nos succursales.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vous voulez réellement connaître le capital investi, n'est-ce pas?

M. THATCHER: Je veux connaître le capital investi. Vous avez réalisé là un profit très respectable, monsieur Blidner; $75,000 sur un placement de $61,000.

Le TÉMOIN: Quand l'impôt sur le revenu l'aura rongé, le profit ne sera pas aussi considérable.

M. THATCHER: Je le crois volontiers. J'ai fait la même expérience.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je suis heureux que vous admettiez la chose.

M. McGregor:

D. Je crois que le témoin a dit tantôt que sa compagnie avait vendu le céleri aussi bon marché ou meilleur marché qu'aucun des autres marchands à Toronto; est-ce ce que vous avez dit il y a quelques instants?—R. C'est exact.

D. Que vous avez vendu ou que vous vendez aussi bon marché ou meilleur marché que tout autre marchand de Toronto?—R. J'ai dit que nous avions cru avoir vendu constamment un peu moins cher que le prix courant.

D. L'*Ontario Produce* est votre concurrente?—R. Oui.

D. Avez-vous déjà comparé vos chiffres à ses ventes? Vous faites probablement mieux de les consigner au compte rendu pour que nous sachions où nous en sommes, si votre assertion est exacte ou non. Le 4 décembre — je cite d'abord les prix de la *Dominion Fruit* et ensuite ceux de l'*Ontario Produce* — ils étaient le 4 décembre de $4 et de $4.01; le 11 décembre, de $4.75 et de $3.99; le 18 décembre, de $5 et de $3.86; le 24 décembre, de $5.50 et de $3.60; le 31 décembre, de $6.25 et de $4.26; le 8 janvier, de $9 et de $7.77; le 15 janvier, de $9 et de $3.66; le 5 février — c'était la dernière vente — de $11 contre $5.08.

M. WINTERS: S'agit-il de céleri de bonne qualité dans les deux cas?

M. MCGREGOR: Ce devait être le même, ou peut-être s'agissait-il naturellement d'une certaine quantité de la qualité n° 2.

Me Monet:

D. Je veux vous poser encore une question pour l'avantage du Comité. A l'état n° 4 en 1946 les traitements de administrateurs ou des associés sont indiqués comme étant de $8,400; pourrions-nous en déduire qu'il s'agit de ceux de votre associé et de vous-même?—R. C'est cela.

D. Votre traitement à vous deux?—R. Exactement.

D. Et puis ils ont été haussés à $15,600 en 1947; est-ce exact?—R. Oui, monsieur.

D. Soit pour l'année financière close le 31 mai de l'an dernier?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire si au cours de la présente année financière les traitements des associés ont été relevés?—R. Non, monsieur.

D. Vous n'avez pas discuté cela au cours de vos réunions mensuelles?—R. Non, nous n'avons pas encore abordé ce sujet.

M. KUHL: Le témoin tiendrait-il à commenter les chiffres que M. McGregor vient de consigner au compte rendu?

Me Monet:

D. Aimeriez-vous commenter ces chiffres, établir une comparaison entre vos prix sur le céleri et ceux de cette autre compagnie pendant la même période? Vos prix paraissent être sensiblement plus élevés que les siens? Vos prix paraissent être sensiblement plus élevés que les siens?—R. Cette base de comparaison n'est pas juste. Voyez-vous, une partie de notre céleri était du céleri vert de bonne qualité qui était alors en demande à Toronto alors que l'*Ontario Produce* pouvait avoir — je ne dis pas qu'elle l'a fait — décidé de liquider un stock de qualité inférieure ou de qualité différente. Je ne crois pas que cette base de comparaison soit juste. Tout dépendrait du stock de céleri vendu et de l'état où il était.

D. Ma foi, monsieur Blidner, ne serait-ce pas une coïncidence étrange que pour chacune de ces dates telle aurait pu être la raison au cours d'une période de six à huit semaines?—R. Si je me rappelle bien, les chiffres de l'*Ontario Produce* ont été réalisés sur les feuilles, les douzaines de plants et les cœurs de céleri, etc., alors que les nôtres l'ont tous été sur les caisses. Lorsqu'on vend le céleri à la douzaine de plants le prix peut s'en abaisser — j'en suis sûr — il peut s'abaisser. Il peut s'agir ici d'un cas où elle l'a conditionné et a vendu les cœurs à un marchand et elle a pu vendre les feuilles aux restaurateurs pour les soupes.

D. C'est peut-être vrai. Vous ne l'affirmez pas. Mais ne serait-ce pas encore une coïncidence plutôt extraordinaire, que cela soit arrivé pendant une période de semaines, pendant celle pour laquelle on vous a demandé de citer des chiffres?—R. Non, si c'est vrai. Je ne suis pas sûr d'avoir lu attentivement l'état de l'*Ontario Produce* à ce sujet. Si c'est vrai elle a dû alors conditionner continuellement lorsque nous nous en abstenions.

M. McGregor:

D. Vous ne voudriez pas laisser entendre qu'elle aurait pu vendre son céleri à un meilleur prix non conditionné que conditionné; vous ne voudriez pas laisser entendre cela?—R. Non, monsieur McGregor, je suis loin de laisser entendre cela.

D. Alors que voulez-vous dire?—R. En considérant la chose ainsi: mettons qu'on vende deux douzaines de cœurs de céleri par caisse de quatre douzaines de plants, c'est peut-être là un chiffre moins élevé...

D. Vous ne nous ferez pas croire assurément que si l'*Ontario Produce* avait une caisse de céleri et qu'elle l'eût vendu ensuite au cours de la période du 1er décembre — disons jusqu'au 31 du mois, qu'elle l'a vendu à $6.25. Si elle a pu le vendre à ce prix, elle n'aurait pas passé outre à cette vente pour le vendre à $4.26. Vous ne voulez pas que nous croyons cela, n'est-ce pas?—R. J'ignore ce qui est arrivé.

D. Je l'ignore aussi.—R. Je ne suis pas tout à fait sûr de la raison. Vous avez là l'état de l'*Ontario Produce*; il me manque. Je n'ai qu'une chose à ajouter; je répète que nous vendons constamment légèrement au-dessous du prix marchand. Je m'appuie pour le dire non pas sur des chiffres comparés, mais sur des statistiques compilées par le gouvernement fédéral. Je me suis basé sur celles-ci lorsqu'on nous a demandé de compiler cette documentation. Nous avons vérifié plus ou moins les chiffres de nos ventes hebdomadaires et nos prix ont semblé uniformément légèrement inférieurs aux chiffres du gouvernement fédéral relatifs à ceux du marché.

Me MONET: Mais, ainsi que M. McGregor l'a fait remarquer dans sa question, en tant qu'il s'agissait de l'*Ontario Produce* et c'est l'une de vos concurrentes, vous avez dit que vous ne concurrenciez pas ses prix?

Le TÉMOIN: Mais, maître Monet, j'avance qu'il ne s'agissait pas de la même unité de vente. Il faut en tenir compte. Qu'on me reprenne si je fais erreur, mais je crois que l'état de l'*Ontario Produce* n'est pas basé sur la même unité que le nôtre.

M. MCGREGOR: Je présume qu'à un certaine époque de la saison vous vendez la même qualité de céleri en même temps et je constate qu'il est déjà arrivé plusieurs fois que ses prix étaient de beaucoup inférieurs aux vôtres.

Le TÉMOIN: Monsieur McGregor, il me faut encore à regret insister sur ce point: je ne suis pas sûr que la même unité de vente soit employée dan les chiffres de l'*Ontario Produce* et les nôtres. Je voudrais que vous m'éclaircissiez là-dessus.

Me Monet:

D. Ce serait la seule explication que vous pourriez nous donner quant à la différence entre ces prix?—R. Une différence dans l'unité de vente d'où résulterait une différence de prix.

D. J'en conviens, mais c'est l'unique explication que vous pouvez nous donner sur la différence dans ces prix?—R. C'est la seule à laquelle je puisse penser pour l'instant.

D. Monsieur Blidner, j'ai encore quelques questions à vous poser sur les transactions de votre compagnie en fait de carottes et d'oignons. Le 1er mai — je puis dire, messieurs, que ceci ne figure pas aux données déjà distribuées aux membres du Comité, ce sont des données dont j'ai eu connaissance après l'envoi du questionnaire — et je ne veux parler, monsieur Blidner, que d'une seule date précise, celle du 1er mai — du 1er, 3 ou 4 mai 1948. J'apprends que votre compagnie vendait alors les carottes au prix de $4.43 le sac; est-ce exact?—R. Oui.

D. Et alors le plafond sur les carottes était de $4.43 le sac?—R. Oui.

D. Je crois que tel était le plafond?—R. Oui.

D. En d'autres termes, vous ne pouviez pas vendre vos carottes à un prix plus fort que $4.43, mais vous pouviez les vendre au-dessous de ce prix?—R. Oui.

D. Et vous les avez vendues au prix plafonné?—R. Oui.

D. Quand aviez-vous acheté les carottes que vous vendiez à ces dates à $4.43?—R. Nous les avions achetées au début d'avril.

D. Le plafond avait-il alors été réimposé sur les carottes?—R. Il y en avait un sur les carottes.

D. Etait-ce ce plafond qui vous a permis de les vendre à $4.43?—R. Oui, monsieur.

D. Quel prix payiez-vous les carottes à la fin d'avril?—R. Elles nous coûtaient $4.64 livrées à Toronto.

D. À votre entrepôt?—R. À Toronto, en wagons.

D. Veuillez avoir la bonté de nous donner le nombre de vos livraisons directement des wagons. Vous avez vos propres camions? De sorte qu'en prenant le chiffre de $4.64 comment expliquez-vous le fait que vous les vendiez à $4.43? Vous perdiez de l'argent sur chaque sac?—R. Oui, monsieur.

D. Pourquoi aviez-vous résolu de perdre de l'argent?—R. Pour deux raisons déterminées. C'était d'abord afin de stimuler notre commerce. Il y avait aussi que tant qu'il n'y aurait pas d'obstacle pour que les détaillants importants nous apportent leurs propres wagonnées et concurrencent les marchands avec qui nous faisions des affaires nous avons cru qu'il n'était que juste que nos détaillants et nos marchands de demi-gros hors de la ville profitent du même privilège, celui de pouvoir approvisionner leurs clients de carottes.

D. Il ne vous est jamais venu à l'idée que vous auriez pu procéder de la même façon concernant le céleri?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vous entendez que le témoin aurait pu obtenir des bénéfices moindres ou encore plus raisonnables?

Me Monet:

D. Des bénéfices plus raisonnables.—R. Dans le présent cas nous ne pouvions obtenir des carottes qu'en les achetant et les faisant transporter au coût de $4.64 le sac. Le plafond nous interdisait d'en demander davantage.

D. Ainsi donc vous saviez alors que vous subiriez une perte sur chaque sac que vous vendriez?—R. Oui, sans conteste.

D. A la même époque, soit les 1er, 3 et 4 mai, vous vendiez aussi des oignons d'Egypte?—R. Oui.

M. WINTERS: Avant d'obtenir la réponse à cette question, où les autres détaillants s'étaient-ils procuré les carottes qu'ils vendaient pour vous faire concurrence?

Le TÉMOIN: Chaque magasin de détail est assujetti à un plafond de 10c. la livre. Si un détaillant faisait venir des carottes à $4.64 le sac ce serait un très bon article-réclame et il ne subirait pas de perte. Il

réaliserait encore 36c. de bénéfices par sac, mais notre plafond est de $4.43 le sac. Un détaillant important peut commander un wagon de carottes, n'étant pas assujetti à la quotité, les mettre dans son magasin, mais le petit détaillant ne peut se permettre cela, n'en pouvant acheter une wagonnée.

Me Monet:

D. Connaissez-vous quelque chose des ventes à contrat? Vous avez déjà entendu cette expression?—R. Oui.

D. Votre compagnie en a-t-elle déjà faites?—R. Non, monsieur.

D. Les 1er, 3 et 4 mai vous vendiez des oignons d'Egypte?—R. Oui, monsieur.

D. Combien les aviez-vous payés?—R. $7.84 le sac.

D. $7.84?—R. Oui.

M. HARKNESS: Le sac de 100 livres?

Le TÉMOIN: 112 livres ensachés.

Me MONET: Je vois que vous vous intéressez aux oignons, monsieur Harkness, et je ne vous en blâme pas.

Me Monet:

D. Monsieur Blidner, à quel prix avez-vous vendu ces oignons les 1er, 3 et 4 mai?—R. Peut-être à $9.

D. N'est-ce pas un fait que la plupart ont été vendus à $9?—R. Oui.

D. Quelques-uns ont été vendus à $8.50?—R. Oui, monsieur.

D. Quel était le prix courant à ces dates?—R. Il variait de $8.50 à $9.50, surtout de $9 à $9.50.

D. N'est-ce pas un fait que vers ces dates il y avait un très fort approvisionnement d'oignons à Toronto et que très peu après le 4 mai le marché a fléchi à $7 et $7.50 le sac?—R. Oui.

D. Quelques jours après le 4 mai?—R. Non, monsieur.

D. Vous dites que le marché n'a pas fléchi?—R. Vous avez dit quelques jours après le 4 mai et j'ai cru que vous vouliez dire deux jours.

D. Mettons que quatre ou cinq jours après le 4 mai le marché a fléchi à $7 et $7.50 le sac.—R. Je n'en suis pas sûr parce que vers cette date j'étais occupé à Ottawa.

D. Le prix courant de ces sacs a bien pu s'abaisser à $7 ou $7.50 vers le 10?—R. C'est tout à fait possible.

D. Vous ne le saviez pas?—R. Non, j'étais ici.

D. Mais depuis votre voyage à Ottawa vous êtes revenu à Toronto?—R. Oui.

D. Vous ne vous êtes pas renseigné?—R. Non; je sais quel est le prix courant actuel de ces sacs.

D. Savez-vous que vers le 10 mai il y avait beaucoup d'oignons à Toronto?—R. Oui, monsieur.

D. Et que pour ce qui était des oignons d'Egypte et d'autres oignons importés le prix en est tombé à $7 ou $7.50 le sac?—R. Oui.

D. Les 3 et 4 mai votre compagnie avait-elle un fort approvisionnement d'oignons?—R. Non, monsieur, loin de là.

D. Pas un fort approvisionnement?—R. Non.

D. Combien de sacs en aviez-vous le 1er mai?—R. Le 3 mai?

D. Le 1er mai 1947?—R. Ce serait une conjecture, mais nos consignations totales d'oignons à cette époque étaient de 1,200 sacs.

D. 1,200 sacs le 1er mai?—R. Vers le 28 avril nous avons reçu quatre wagonnées, soit 1,200 sacs.

D. Le 28 avril?—R. Oui.

D. Sur ces 1,200 sacs combien vous en restait-il le 1er mai?—R. Voulez-vous une conjecture?

D. Donnez-nous le chiffre aussi exact que possible. Nous ne voulons pas trop de conjectures.—R. J'estimerais qu'il ne nous restait pas alors plus de 400 sacs environ.

D. Saviez-vous qu'à cette époque, les 3 et 4 mai, le marché de Toronto recevait beaucoup d'oignons?—R. Oui.

D. Puis-je en déduire qu'étant au fait de la situation vous avez cru que le prix courant pourrait s'abaisser?—R. Oui.

D. C'était votre avis?—R. Oui.

D. Et très probablement vous avez cru qu'au bout de six jours le prix pourrait tomber à $7 ou $7.50 ou même moins?—R. J'étais d'avis alors que ce prix fléchirait.

D. Avez-vous discuté la situation avec votre associé? Vous ne pouvez dire sa pensée non plus que son opinion à moins qu'il ne vous l'ait exprimée. Etiez-vous par hasard d'avis tous les deux que le prix courant pourrait fléchir?—R. Oui, nous l'étions tous les deux.

D. A propos de ces ventes de carottes à $4.43, peut-on dire avec raison que, les 1er, 3 et 4 mai, une très grosse partie de vos factures prouve qu'un sac de carottes de $4.43 a été vendu en même temps qu'un sac d'oignons de $9?—R. Avez-vous dit "avec raison".....

D. Un certain nombre de vos factures n'indique-t-il pas qu'un sac de carottes de 100 livres, au prix de $4.43, était vendu en même temps qu'un sac d'oignons de $9?—R. Oui, on peut le voir par les factures.

D. Y a-t-il beaucoup de factures de ce genre?—R. Il y en a plusieurs.

D. Pouvez-vous dire aux membres du Comité quel est le nombre des factures où est porté ce genre de transaction?—R. Il ne s'est pas fait de transactions d'un genre particulier.

D. Combien y a-t-il de factures de ce genre?—R. Cela peut varier de jour en jour.

D. Prenons le 1er mai, par exemple?—R. Le 1er mai, 35 ou 40 p. 100 des factures doivent probablement révéler des ventes de carottes et d'oignons. C'est une conjecture.

D. Oui, vous avez fait beaucoup de conjectures, mais, d'après vous, il y a de 35 à 40 p. 100 des factures du 1er mai qui révèlent le genre de vente que j'ai décrit?—R. Ces factures révèlent qu'il y a eu également vente d'oignons.

D. Les factures révèlent que les carottes se sont vendues au prix du plafond, qui est de $4.43. Sur quelques-unes de ces factures, l'on voit que les oignons se sont vendus à $9. De plus, il y a d'autres oignons qui ont été vendus à $8.50?—R. C'est exact.

M. LESAGE: Quelle est la proportion des factures qui révèlent que des carottes....

Me MONET: Il a dit que c'était une forte proportion, 35 ou 40 p. 100.

M. LESAGE: Il a dit de 35 à 40 p. 100 des factures de ce jour-là?

Me MONET: Oui.

M. LESAGE: Quel est le pourcentage des factures qui indiquent qu'il y a eu vente de carottes en même temps que.....

Me MONET: C'est là la réponse que le témoin a donnée. Il a dit que 35 ou 40 p. 100 indiquerait.....

M. BEAUDRY: Puisque 35 ou 40 p. 100 des factures indiquent une vente conjointe de carottes et d'oignons, M. Lesage veut savoir quel est le pourcentage de la vente de carottes indiqué par le reste des factures.

Le TÉMOIN: Combien y a-t-il de factures qui indiquent une vente de carottes?

Me MONET: De carottes seules?

M. BEAUDRY: Ou avec un autre produit?

Me MONET: Oui, c'est bien cela?

Le TÉMOIN: Il est excessivement difficile de répondre à cette question sans feuilleter les factures. Nous avons six vendeurs dans notre établissement. Je ne peux rien dire avant d'avoir vu les factures.

M. MCGREGOR: Ce n'est pas une question à poser.

M. LESAGE: La question a sa raison d'être, mais la mémoire lui fait peut-être défaut.

M. MCGREGOR: Comment voulez-vous que quelqu'un se rappelle combien de factures ont été envoyées pour vente de carottes seules, quand ces ventes se sont faites il y a déjà plusieurs semaines?

M. LESAGE: Je ne le sais pas, moi. Il a peut-être les chiffres voulus. C'est à lui de me le dire.

M. MCGREGOR: Il n'a pas ces chiffres-là.

M. LESAGE: Ne dites pas que cette question n'a pas sa raison d'être.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vous pouvez difficilement vous attendre à recevoir une réponse exacte?

M. LESAGE: Alors, que le témoin le dise.

Me Monet:

D. Pouvez-vous répondre à la question de M. Lesage?—R. Non, monsieur.

D. Vous ne pouvez pas dire combien il y a de factures, sur l'autre 55 ou 60 p. 100, qui indiquent des ventes de carottes seules, ou accompagnées d'autres produits que les oignons?—R. Cela m'est impossible, monsieur.

D. Vous dites qu'il y a 35 ou 40 p. 100 des factures qui indiquent des ventes des deux?—R. Oui.

D. Y a-t-il des factures qui indiqueraient, à ces dates, une vente d'oignons en même temps qu'une vente de citrons? Vous en rappelez-vous?—R. Non, je ne me rappelle pas.

D. Vous ne pouvez pas affirmer qu'il n'y a pas de factures de ce genre?—R. Non, je ne peux pas.

D. Voici ma dernière question, monsieur Blidner. Est-ce par pure coïncidence que ces factures indiquent qu'un sac de carottes de $4.43 a été vendu en même temps qu'un sac d'oignons de $9, et que, pendant ces trois jours, 35 ou 40 p. 100 des factures révèlent qu'il y a eu des ventes de ce genre? Est-ce par pure coïncidence que nous constatons cela?—R. Non, il n'y a pas là de coïncidence. Il serait très étrange que cela en fût une. Depuis que la politique d'austérité est en vigueur, notre assortiment de produits a été réduit à presque rien. De fait, nous n'avons que quatre produits à vendre. Nous n'avons que des pommes de terre, des citrons, des oignons.....

M. LESAGE: Et des carottes.

Le TÉMOIN: Il y a un autre article, à part les carottes.

M. BEAUDRY: Du céleri?

Me MONET: Il n'y a plus de céleri.

Le TÉMOIN: Je ne peux pas me rappeler le nom de l'autre produit, mais il y a les carottes, à part les agrumes. Pour ceux-ci, ce n'est plus du tout une question de vente, mais c'en est une de répartition des contingents. Il ne nous reste que trois ou quatre produits. Aussi serait-il très étrange de voir les six vendeurs de l'établissement ne vendre ni

oignons, ni citrons, ni pommes de terre au cours de leur journée de travail. Malheureusement, il est toujours question soit d'oigons soit de citrons, mais, de fait, nous n'avons pas d'autre chose à vendre. Si un vendeur se contente de distribuer son contingent de fruits agrumes et de carottes, sans essayer de vendre autre chose, ce n'est pas un bon vendeur. M. Thatcher admettra que si les commis de son magasin de quincaillerie se comportaient ainsi, on les avertirait vite d'avoir à se grouiller.

M. MCGREGOR: M. Thatcher ne ferait pas cela.

M. LESAGE: Oh! non, pas M. Thatcher.

Me Monet:

D. Rien qu'une autre question, monsieur Blidner. Après le 4 ou, disons, le 6 mai, avant que le marché des oignons, à Toronto, devienne languissant, ne vous restait-il pas quelques-uns de ces oignons d'Egypte, sur les 400 sacs dont vous avez parlé?—R. À quelle date?

D. Le 8 mai?—R. Je ne peux pas répondre sans vérifier.

D. Très bien, je n'ai plus d'autres questions à poser.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il y en a-t-il d'autres qui veulent interroger le témoin?

Dans ce cas, maître Monet, veuillez appeler le témoin suivant?

M. Ruben Marlow, administrateur général de *S. Marlow Company Limited,* de Toronto, est appelé et assermenté.

Me Monet:

D. Quel est votre prénom, s'il vous plaît?—R. Ruben.

D. Quelle est votre adresse, monsieur Marlow?—R. 55, avenue Hilton.

D. A Toronto?—R. Oui, à Toronto.

D. Et vous faites affaire sous le nom de *S. Marlow Company*?—R. Oui, *S. Marlow Company Limited.*

D. Quel rang occupez-vous dans la compagnie?—R. J'en suis le gérant général et l'actionnaire prépondérant.

D. Où se trouve le siège social de *Marlow Company*?—R. À 80, rue Colborne, Toronto.

D. Quand la compagnie a-t-elle commencé à fonctionner?—R. C'est, je crois, en 1930.

Me MONET: Je tiens à dire, monsieur le président, que ce témoin et celui qui le suivra ont été convoqués à la demande des membres du Comité, pour rendre compte de quatre wagons de pommes de terre importées qui sont arrivées à la fin d'avril. Les membres du Comité ont demandé que ce témoin soit assigné. Mon interrogatoire portera sur cette transaction de pommes de terre.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Serait-ce trop demander aux membres du Comité que de permettre à l'avocat, dans ce cas particulier, de poursuivre son interrogatoire jsuqu'à la fin, sans être interrompu?

M. THATCHER: Y a-t-il présentation de mémoire?

Me MONET: Non. Il ne s'agit que de cette transaction au sujet de laquelle les membres du Comité désiraient assigner des témoins. De fait, je n'ai que quelques questions à poser. Mais M. McGregor, je crois, en aura aussi quelques-unes.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: M. McGregor attendra que vous ayez fini.

Me Monet:

D. Si je comprends bien, monsieur Marlow, vers la fin d'avril, vous avez acheté deux wagons de pommes de terre aux Etats-Unis?—R. C'est exact.

D. Voudriez-vous donner quelques renseignements aux membres du Comité au sujet de l'achat de ces deux wagons? C'est deux wagons que vous avez achetés?—R. Oui, deux charges de wagon.

D. Combien y a-t-il de sacs dans une charge de wagons?—R. 350 ou 360... J'ai les chiffres ici.

D. Le chiffre exact est 360, je crois?—R. C'est cela.

D. Par conséquent, il y a 720 sacs dans les deux charges de wagon?—R. Oui, 720 sacs.

D. Voudriez-vous donner aux membres du Comité tous les renseignements que vous avez au sujet de l'achat de ces pommes de terre?—R. Je ne sais pas du tout ce que vous voulez.

D. De qui avez-vous acheté ces pommes de terre? Ce n'est toujours pas de moi que vous les avez achetées?—R. Nous les avons achetées de Mark T. Adamson, un courtier de Toronto.

D. Quand les avez-vous commandées?—R. Si vous voulez, vous pouvez jeter un coup d'œil sur les dates

D. Non, c'est à vous que je le demande, monsieur Marlow. Voudriez-vous nous le dire?—R. Nous lui avons donné la commande..... Je ne me souviens pas de la date exacte....

D. La date est-elle indiquée là?—R. Une commande a été donnée vers le 20 avril.

D. Le 20 avril 1948?—R. C'est cela.

D. Et la commande a été donnée à un courtier de Toronto?—R. Oui.

D. Pour deux wagons de pommes de terre nouvelles?—R. Oui.

D. Ont-elles été achetées aux Etats-Unis?—R. Oui.

D. Ce courtier était-il à commission, ou bien a-t-il acheté les pommes de terre comptant pour vous les revendre?—R. Non nous, les avons achetées comptant nous-mêmes.

D. Par l'intermédiaire du courtier?—R. C'est exact.

D. Quel prix avez-vous payé pour les pommes de terre?—R. Nous avons payé $4.90 le sac f. à. b.

M. Thatcher:

D. F. à. b. où?—R. En Californie.

Me Monet:

D. Avez-vous reçu ces deux wagons de pommes de terre?—R. Oui, monsieur.

D. Quand les avez-vous reçus?—R. Nous avons reçu le premier wagon le 28..... je n'en suis pas sûr. Oui, nous avons reçu le premier wagon le 28 avril.

D. Quan davez-vous reçu le second?—R. Le second est arrivé le lendemain, le 29.

M. Winters:

D. Est-ce que c'était des sacs de cent livres?—R. Oui.

Me Monet:

D. Ces deux wagons sont-ils arrivés à Toronto?—R. Oui.

D. Et vous avez pris livraison à Toronto?—R. Oui.

D. Avez-vous transporté les pommes de terre à vos entrepôts, si vous en avez? Qu'est-ce que vous en avez fait?—R. Nous les avons transportées à l'entrepôt et c'est là que nous les avons vendues.

D. Les sacs ont été transportés à l'entrepôt?—R. Oui.

D. Quel était le prix de revient uniforme de chaque sac de pommes de terre livré à l'entrepôt, à Toronto?—R. $6.62.

D. Ce n'était pas $6.82. On me dit que c'est $6.82. Je tiens à vous donner plein crédit pour le prix que vous les avez payées. Vous calculez que c'est $6.82, n'est-ce pas?—R. Oui.

Le président:

D. C'est le prix livré à l'entrepôt?—R. Oui.

M. Winters:

D. Livré où?—R. A l'entrepôt.

Me Monet:

D. C'est là le prix total?—R. C'est le prix total sur la voie et dans le wagon.

D. Il n'y a pas de frais supplémentaires pour le transport à l'entrepôt? Ne les avez-vous pas calculés?—R. Nous comptons environ dix cents par sac.

D. Ce qui vous amène probablement à mon prix de $6.82?—R. Oui.

D. J'ai inclus dans mes calculs des frais divers qui portent le prix de revient à $6.82, soit vingt cents de plus que le chiffre auquel vous êtes arrivé il y a quelques minutes?—R. C'est juste.

D. Je suppose que, livré à votre entrepôt, le sac vous revient tout au plus à $6.82?—R. C'est exact.

D. Avant que je vous demande à qui vous avez vendu ces pommes de terre, dites-nous quelle était la majoration permise par l'ordonnance, quand il y avait un plafond sur les pommes de terre importées. Je sais que cette transaction ne tombe pas sous cette ordonnance, mais quelle était la majoration que l'ordonnance précédente vous accordait?—R. Il n'y avait pas de majoration sur les pommes de terre. Il n'y avait pas de plafond non plus.

D. Il n'y a jamais eu de plafond sur les pommes de terre?—R. Non.

D. Mais vous savez qu'il y en a maintenant?—R. Oui.

D. Et vous savez à quelle majoration vous avez droit sur les pommes de terre depuis que l'ordonnance est entrée en vigueur?—R. Oui.

D. Voulez-vous nous dire à qui vous avez vendu les pommes de terre dont vous venez de parler?—R. Nous les avons vendues aux magasins de Toronto par lots de un, deux ou de dix sacs, suivant le cas.

D. Aux magasins de détail?—R. Oui.

D. Vous les avez tous vendus à des détaillants?—R. En effet.

D. Se peut-il que quelques sacs n'aient pas été vendus à des détaillants? Il n'y en aurait réellement pas beaucoup?—R. Voulez-vous les appeler des "intermédiaires"?

D. Je vous pose la question.—R. Quelques sacs sont allés à des intermédiaires.

D. Et la plupart aux détaillants?—R. Oui.

Le président:

D. Qu'est-ce que vous entendez par la plupart?—R. Je dirais que quatre-vingt-dix p. 100 ont été vendus aux magasins.

Me Monet:

D. Comment avez-vous procédé? Avez-vous dit aux détaillants que vous aviez en main des approvisionnements de pommes de terre nouvelles des Etats-Unis? Comment savaient-ils que vous en aviez?—R. Ils savaient que nous allions en recevoir.

D. Comment ont-ils pu l'apprendre?—R. La rumeur se répand de l'un à l'autre. Je ne sais pas comment ça se fait, mais la nouvelle se répand très vite, parfois avant que je le sache.

D. Vous le saviez parce que, dans cette transaction en particulier, vous aviez vous-même commandé les pommes de terre?—R. Oui.

D. Avez-vous fait quelque chose dans le but de répandre la rumeur que *Marlow and Company* attendaient des pommes de terre nouvelles?—R. Non, je n'ai rien fait.

D. Vous n'avez pas mentionné devant personne que vous attendiez des pommes de terre nouvelles?—R. Nous l'avons dit à quelques clients.

D. Alors, même avant que les pommes de terre arrivent, quelques détaillants savaient que vous en attendiez?—R. Oui.

D. Et les consommateurs l'ont appris des détaillants?—R. En effet.

D. Alors, les pommes de terre sont arrivées et vous les avez vendues aux détaillants. Voulez-vous dire au Comité si des pommes de terre nouvelles avaient été livrées à Toronto avant que *Marlow and Company* reçoive celles-là?—R. Non, c'était le premier envoi.

D. Il n'y avait donc aucun prix établi sur le marché pour les pommes de terre nouvelles?—R. Vous avez raison.

D. Donc, peu importe le prix dont nous nous occupons maintenant, c'est celui qui a été établi à l'arrivé de ces pommes de terre nouvelles?—R. Du premier wagon.

D. Et c'est vous autres, *Marlow and Company,* qui avez été les premiers à en recevoir?—R. Oui, monsieur.

D. Vous avez dit tout à l'heure que vous les avez vendues aux détaillants. Quand la première vente a-t-elle été faite après l'arrivée des pommes de terre?—R. Le même jour.

D. Et comment le prix a-t-il été arrêté?—R. Ces pommes de terre nouvelles étaient les premières à arriver. Nous nous sommes informés sur le marché avant d'en arrêter le prix. Après avoir vérifié le prix des légumes, comme les épinards, les asperges, les oignons, le persil et les betteraves, nous avons considéré que 12c. la livre était un prix raisonnable en comparaison de celui des autres légumes sur le marché.

D. Lorsque vous avez comparé avec ces prix-là, en êtes-vous venu à la conclusion qu'ils étaient très élevés?—R. Normalement, j'admets qu'ils l'étaient.

D. N'avez-vous pas pensé que vous auriez là une occasion de fournir une denrée, pour laquelle aucun prix n'était encore établi, à un prix inférieur à 12 cents la livre?—R. Il faut que vous vous rendiez compte que, lorsque nous avons arrêté le prix, à l'arrivée des pommes de terre, nous ignorions quel niveau les prix allaient ateindre. Si la clientèle n'avait pas accepté les pommes de terre, le niveau des prix aurait automatiquement baissé, suivant les conditions du marché.

D. Qu'entendez-vous par là lorsque vous dites que vous ne saviez pas si la clientèle les accepterait?—R. Nous ne savions pas si les clients prendraient les pommes de terre.

D. Vous avez arrêté le prix à 12c. la livre parce que, dites-vous, vous avez alors comparé avec celui des autres légumes?—R. Oui.

D. Et vous convenez que le prix de ces légumes-là était très élevé?—Il était normalement élevé.

M. THATCHER: Vous vouliez avoir le plus cher possible?

Me Monet:

D. Après avoir comparé, vous avez décidé de fixer votre prix à 12c. la livre?—R. En effet.

D. Et vous avez dû penser que le détaillant allait les vendre avec une marge de profit?—R. C'est vrai.

D. Et qu'à la fin, le consommateur paierait un prix assez élevé?—R. Je ne dirais pas ça, maître Monet, si l'on compare avec le prix des autres légumes.

D. Cependant, il n'y avait pas sur le marché de prix établi pour ces pommes de terre à leur arrivée.—R. C'est vrai.

D. Vous avez été les premiers à en fixer le prix?—R. Oui.

D. Au cours de cette enquête, nous avons entendu un tas de choses sur les prix du marché et, apparemment, personne ne pouvait rien y faire. Pourtant, dans le cas présent, vous avez établi le prix du marché?—R. Oui.

D. Et vous croyez qu'en le fixant à $12 le sac ou 12c. la livre, vous établissiez. . . .—R. Que nous établissions un prix raisonnable pour ces pommes de terre en comparaison avec les autres légumes qui se trouvaient sur le marché.

M. Irvine:

D. Quelle relation établissez-vous entre une pomme de terre et disons un oignon, pour en déterminer la valeur?—R. Tous deux sont des légumes et parfois on les fait cuire ensemble.

Me Monet:

D. Vous savez que la consommation des pommes de terre, par tête, est beaucoup plus élevée que celle des autres légumes?—R. Pas celle des pommes de terre nouvelles.

D. Pourquoi pas? Les pommes de terre nouvelles ne sont-elles pas meilleures que les vieilles?—R. Vous dites que la consommation des pommes de terre est beaucoup plus élevée?

D. Oui. N'est-ce pas vrai que vous voyez des pommes de terre sur toutes les tables alors que vous ne trouverez peut-être pas d'oignons, de laitue ou d'autres légumes?—R. J'admets que les pommes de terre sont consommées en plus grande quantité.

D. Alors, vous ne croyez pas qu'avant d'arrêter ce prix-là, vous auriez pu prendre une marge de profit moindre et vendre les pommes de terre nouvelles un peu moins cher?—R. Comme je l'ai dit, lorsque j'ai fixé le prix, j'ai pensé que le marché en déciderait.

D. Vous avez quand même fixé le prix à $12 le sac?—R. Il y avait un marché pour l'offre et la demande.

M. Kuhl:

D. Vous les avez toutes vendues immédiatement?—R. Oui monsieur, immédiatement.

Me Monet:

D. Avez-vous compté quelle majoration cela représente pour votre compagnie? Si vous ne l'avez pas fait, je peux vous passer mon propre calcul, si vous voulez l'accepter.—R. Je l'accepte.

D. Diriez-vous que c'est une majoration de 42½ p. 100 du prix de vente ou 75c. sur le prix coûtant?—R. J'accepte vos chiffres.

D. Pensez-vous que cela est très élevé?—R. Il faudrait que je vous explique la nature de notre commerce. Environ 30 p. 100 se fait à commission, durant l'été, ce qui veut dire pendant quatre à cinq mois, alors que nous nous occupons, pour la *Bradford Marsh,* surtout des légumes provenant des cultivateurs. Durant les sept autres mois, notre commerce consiste surtout en légumes et fruits hors saison que nous avions

l'habitude d'importer de New-York et de Buffalo. Vous pouvez facilement vous rendre compte que lorsque cet embargo a été imposé, notre maison est l'une de celles qui ont été le plus durement frappées.

D. C'est là la raison que vous donnez pour cette forte majoration?—R. Non. Nous essayons seulement de rester en affaires et de garder nos magasins ouverts. Nous avons vu là un bon profit.

D. Et vous croyez que c'est là un bon moyen de rester en affaires? Oui, naturellement!... Maintenant, monsieur Marlow, avez-vous eu l'occasion de discuter cet achat avec quelqu'un avant que les wagons arrivent? Je crois que vous savez ce que je veux dire. Avez-vous eu l'occasion d'en discuter?—R. Oui, nous avons eu l'occasion de discuter l'achat de ces deux wagons.

D. Est-ce qu'on ne vous a pas demandé de ne pas les faire venir, si c'était possible?—R. Qui ça?

D. Je vous ai demandé si vous aviez eu l'occasion d'en discuter. Je ne le sais pas parce que je n'étais pas là. Vous avez discuté la chose avant que ces wagons arrivent à Toronto?—R. Non.

D. Est-ce que quelqu'un vous a dit que vous devriez annuler cet achat ou les empêcher d'entrer à Toronto?—R. On nous a dit, plusieurs jours après que les wagons ont été en chemin et achetés, de ne pas les faire venir.

M. Irvine:

D. Qui vous a dit ça?—R. La Commission des prix et du commerce. Mais les wagons étaient déjà en route depuis plusieurs jours. Alors, on nous a permis d'en faire l'achat.

M. Beaudry:

D. Avez-vous dit à la Commission des prix et du commerce que ces wagons étaient déjà en route?—R. Oui monsieur, nous le leur avons dit.

M. Thatcher:

D. Vous n'avez pas vérifié le prix?—R. Non monsieur.

M. Beaudoin:

D. Combien les wagons ont-ils mis de temps à se rendre de la Californie à Toronto?—R. Le transport prend huit jours.

Me Monet:

D. N'avez-vous pas aussi discuté le prix?—R. Nous n'avons jamais discuté le prix des pommes de terre.

D. On ne vous a pas dit qu'il était exagéré, injuste ou non raisonnable de vendre les pommes de terre $12 le sac?—R. Il n'en a jamais été question.

Me MONET: Je n'ai pas d'autres questions à poser au témoin.

M. Winters:

D. Quel était le prix normal du marché pour les pommes de terre nouvelles, les autres années?—R. Les premières pommes de terre sont généralement un luxe sur le marché et généralement, les autres années, elles se vendaient à peu près ce prix-là.

D. Elles se vendent généralement $12 le sac?—R. Oui.

D. Se sont-elles vendues aussi cher que ça durant les années de guerre?—R. Durant les années de guerre?

D. Oui, lorsque la Commission des prix et du commerce tenait l'œil ouvert?—R. Je crois que dans ce temps-là, elles ont monté à $8 ou $9 le sac.

D. Une ordonnance de la Commission des prix et du commerce n'établissait-elle pas la majoration que vous pouviez prendre sur les pommes de terre nouvelles entrant au pays?—R. Pour quelle période?

D. La période durant laquelle il a dû y avoir un certain règlement.—R. Il n'y en a jamais eu.

D. Il a dû y avoir un règlement en vigueur déjà.

Me MONET: C'était entre 1944 et 1946. Je pourrai vous en donner la date exacte plus tard.

M. IRVINE: De quelle nature?

Me MONET: La majoration était de 20 p. 100.

M. MCGREGOR: Pourquoi cette majoration n'a-t-elle pas été maintenue?

Me MONET: Le 13 janvier 1947, toutes les régies sur les légumes ont été abolies.

M. Winters:

D. Alors, cette majoration est considérablement plus élevée que celle des autres années qu'on estimait à peu près normale?—R. Oui monsieur, c'est vrai.

M. Thatcher:

D. Et vous n'auriez pas pu obtenir cette majoration si les régies avaient été maintenues?

M. WINTERS: Nous avons ici une agence de propagande!

M. Irvine:

D. Je ne vois pas pourquoi vous n'avez pas haussé le prix à $14 le sac?—R. Comme je vous l'ai expliqué tout à l'heure, monsieur, nous avons essayé de les vendre à un prix aussi raisonnable que possible, en comparaison avec les autres légumes.

M. Winters:

D. Avez-vous essayé d'obtenir plus que $12 le sac?—R. $12 à $13. Nous en avons vendu d'autres moins que $12.

Me MONET: Vous en avez aussi donné deux sacs, n'et-ce pas?

M. IRVINE: Il ne faudrait pas oublier ça.

Me MONET: En effet!

Le PRÉSIDENT: Messieurs, il est maintenant une heure. Je sais que M. McGregor veut poser quelques questions au témoin à 4 heures, cet après-midi. Je dois aussi rappeler au Comité que nous avons appelé quatre autres témoins aujourd'hui. Comme nous ne siégerons pas demain, je demanderais, autant que possible, que nous essayions d'en interroger autant que nous pouvons. Nous voulons être juste envers les témoins. Par conséquent, je demande aux membres d'être ici à 4 heures précises, cet après-midi, afin que nous puissions hâter les choses le plus possible.

La séance est suspendue jusqu'à 4 heures.

REPRISE DE LA SÉANCE

Le 20 mai 1948.

La séance est reprise à 4 heures de l'après-midi. Le président suppléant, M. Mayhew, occupe le fauteuil.

M. Ruben Marlow, gérant général, *S. Marlow Company, Limited*, de Toronto, est rappelé.

Me Monet:

D. Monsieur le président, je n'ai qu'une question à poser au témoin. J'ai ici un état, monsieur Marlow, indiquant que le montant total payé pour les 720 sacs de pommes de terre ou les deux chargements complets livrés à votre compagnie s'élève à $8,650.50. J'entends que c'est le montant que la vente vous a rapporté?—R. Oui.

D. Le coût total f. à b. Toronto, étant de $4,910.22, est-il exact que le bénéfice réalisé par vous s'est chiffré à $3,740.28?—R. J'estime que vos chiffres sont exacts.

D. Je n'ai pas d'autres questions à poser à ce témoin.—R. Je vous demande pardon, monsieur le président, je voudrais rectifier la réponse que j'ai donnée ce matin à une question concernant le plafonnement des prix des pommes de terre; on m'a demandé si je savais que les pommes de terre nouvelles étaient soumises au plafonnement...

M. Winters:

D. Y avait-il des pommes de terre domestiques sur le marché quand vous avez importé les pommes de terre nouvelles?—R. Nous avions un chargement complet de pommes de terre domestiques sur place quand les pommes de terre nouvelles sont arrivées.

D. S'écoulaient-elles constamment?—R. Elles s'écoulaient très lentement.

D. A quel prix se vendaient-elles?—R. A $3 le sac.

M. McGregor:

D. A quelle date a-t-on imposé l'embargo sur les pommes de terre? Etait-ce le 22 avril?—R. Je ne sais à quelle date l'embargo fut imposé.

D. D'après l'affirmation faite ici par un autre témoin, M. Robinson, l'embargo fut imposé le 22 avril.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: L'embargo a été imposé peu de temps après l'arrivée des pommes de terre.

Le TÉMOIN: Les pommes de terre furent expédiées le 20?

Me Monet:

D. En convenez-vous que l'embargo fut imposé le 22 avril?—R. J'en conviens, monsieur.

Le président suppléant:

D. L'embargo a été imposé effectivement entre le moment où vous avez commandé les pommes de terre et celui de leur arrivée?—R. Voudriez-vous répéter cela?

D. L'embargo sur l'importation des pommes de terre a été imposé juste au moment où vous avez donné votre commande et avant que les pommes de terre arrivent?—R. L'embargo n'était pas en vigueur à l'époque où nous avons acheté les pommes de terre.

M. McGregor:

D. L'embargo était en vigueur quand vous avez acheté les pommes de terre?—R. Pas quand nous les avons achetées.

D. Vous avez acheté ces pommes de terre combien d'heures après l'imposition de l'embargo?—R. Les pommes de terre furent expédiées le 20.

D. Quand ont-elles été commandées?—R. Vers le 16.

D. Avez-vous quelque preuve indiquant qu'elles furent commandées à cette date?—R. Je ne l'ai pas en main.

D. Vous n'avez pas de preuve en main?—R. Non.

D. Vous êtes certain qu'elles ont été commandées le 16?—R. Je ne suis pas certain, monsieur McGregor.

D. Il me semble qu'étant venu témoigner ici, vous devriez savoir quand vous avez commandé ces pommes de terre. Il est essentiel, je crois, que nous sachions à quelle date ces pommes de terre ont été commandées.

Me Monet:

D. Si vous n'avez pas le renseignement ici, pourriez-vous donner la date exacte aux membres du Comité?—R. Je puis vous donner la date exacte.

D. Vous m'adresserez aussitôt que possible après votre retour, une lettre spécifiant la date et je la consignerai dans le compte rendu.

M. McGregor:

D. Quand aviez-vous acheté des pommes de terre américaines avant cette date?—R. Vous voulez dire par les années passées?

D. Oui.—R. Nous importons toujours des pommes de terre nouvelles vers ce temps de l'année.

D. Combien de chargements complets achetez-vous à la fois?—R. Nous en achetons généralement un ou deux à la fois.

D. Pourriez-vous nous raconter pourquoi la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a essayé d'empêcher cette expédition de pommes de terre d'entrer au pays?—R. J'ignore le pourquoi.

D. Si nous ne savons pas quand ces pommes de terre ont été commandées, nous ne pouvons dire combien de temps ce fut avant l'imposition de l'embargo ni déterminer pourquoi vous avez été induit à acheter ces deux chargements de pommes de terre à cette époque en particulier.

M. Thatcher:

D. Aviez-vous quelque idée que le prix des pommes de terre allait augmenter?—R. Je n'en avais pas la moindre idée.

M. Irvine:

D. Etant donné que vous les avez emmagasinées, vous ne saviez pas que le prix allait augmenter?—R. Je n'en avais pas la moindre idée quand je les ai achetées. Je ne savais pas qu'un embargo était imminent.

D. Vu que c'est vous qui avez établi le prix des pommes de terre, vous deviez savoir que le prix allait atteindre un niveau passablement élevé?—R. Je ne savais pas que le prix allait augmenter.

D. Vous saviez qu'on entendait en porter le prix à 12c. la livre?—R. J'avais une idée que j'en viendrais à cette majoration.

M. Thatcher:

D. Vous ne saviez pas que l'embargo était sur le point d'être imposé?—R. Je ne le savais pas.

M. Irvine:

D. Un petit oiseau ne vous a jamais coulé le mot à l'oreille que si vous placiez votre commande avant un certain temps vous obtiendriez les pommes de terre avant l'imposition de l'embargo?—R. Absolument pas, monsieur.

M. McGregor:

D. D'après les témoignages entendus ici, cette commande fut donnée le soir du 19?—R. Je vous ai dit que je n'étais pas certain. Je pourrais vous transmettre la preuve ou la correction par courrier.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Désire-t-on poser d'autres questions?

M. IRVINE: Il est regrettable, que le témoin n'ait pas cette date parce que les questions que M. McGregor poserait, j'imagine, dépendraient de cette date. A défaut de cette date, il ne peut poser ses questions intelligemment.

M. KUHL: Je crois que l'affirmation qu'a faite le témoin se rattache à cela, étant donné qu'il a dit qu'il était d'usage par le passé de commander des pommes de terre nouvelles à cette époque de l'année. Je crois que cela a une portée sur la situation. Ce n'était pas la première fois que vous commandiez des pommes de terre aux Etats-Unis?

Le TÉMOIN: Chaque année vers ce temps-ci il est d'usage d'importer des pommes de terre nouvelles.

M. Kuhl:

D. Ainsi, pour ce qui vous concerne, cela ne sortait pas de l'ordinaire?—R. Non.

M. McGregor:

D. Tous les agents à commission ont aussi l'habitude de les commander, mais en cette circonstance, deux seulement s'y sont intéressés et ils ont chacun commandé deux chargements complets. Il me paraît étrange que seulement deux des agents à commission de Toronto aient commandé des pommes de terre à cette époque?—R. Il n'y a rien qui les contraint d'acheter.

Me Monet:

D. On vous a demandé d'apporter tous les documents, archives, factures et le reste relativement aux deux chargements de pommes de terre?—R. Oui, j'ai ces documents ici. Voici la date de l'achat.

D. C'est le renseignement que M. McGregor demandait.—R. J'ai toutes les factures.

D. Avez-vous la date à laquelle vous avez confié votre commande au courtier de Toronto?—R. Voici la commande confiée au courtier.

D. C'est le renseignement que M. McGregor cherchait à obtenir. Pourquoi n'y avez-vous pas référé et n'avez-vous pas donné la date? C'est le renseignement que vous avez été prié de fournir au Comité. Veuillez répondre maintenant à la question de M. McGregor et nous dire quand vous avez confié la commande au courtier à Toronto?—R. La commande pour un chargement fut placée le 20 avril et pour un deuxième chargement le 21 avril.

M. Harkness:

D. Quand vous dites placée, qu'entendez-vous?—R. J'entends le placement effectif de la commande ces dates-là.

D. Ce sont les dates où ces wagons furent chargés, d'après votre déposition antérieure?—R. D'après l'expéditeur, un wagon fut chargé,—l'expéditeur nous a facturé un chargement le 20 avril et l'autre chargement le 21 avril.

D. Vous avez placé ces commandes, les commandes ont été télégraphiées en Californie et les wagons furent chargés ces jours mêmes?—R. Le chargement d'un wagon prend toujours une journée ou deux. L'expéditeur n'a pas toujours un wagon chargé.

D. En d'autres termes, il s'agissait de commandes urgentes?—R. Pas nécessairement.

Me Monet:

D. Le courtier a évidemment transmis les commandes d'urgence?—R. Pas à ma connaissance.

M. HARKNESS: Elles m'ont beaucoup l'air de commandes urgentes. Je ne sais ce que vous appelleriez des commandes urgentes si celles-ci n'en étaient pas.

M. McGregor:

D. Je présume que lorsqu'une interdiction de ce genre est décrétée, elle entre en vigueur à minuit?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: On vient de m'aviser que minuit la nuit du 21 était le temps-limite en tant que des expéditions étaient concernées. Il fallait qu'une expédition fût en transit dès minuit le 21.

M. MCGREGOR: En d'autres termes, ce chargement fut commandé en même temps que l'embargo a été imposé ou à quelques heures près.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Le chargement aurait peut-être été commandé le matin du 21 et s'il était réellement en route avant minuit, il échapperait tout juste à l'application de l'embargo.

Me Monet:

D. Vous dites, monsieur Marlow, que le courtier a facturé un chargement le 20 avril?—R. C'est exact.

D. Et l'autre chargement le 21 avril?—R. C'est exact.

Le président suppléant:

D. Avez-vous le connaissement pour ces chargements?—R. Oui.

D. Veuillez donner les dates inscrites sur le connaissement?—R. Je verrai si j'ai le connaissement.

Me Monet:

D. Pourriez-vous donner le numéro du wagon?—R. Le connaissement pour un chargement est daté le 21 avril 1948, qu'en est-il de l'autre?—R. Le connaissement pour l'autre chargement porte la date du 20 avril.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: En tant qu'il s'agit de l'embargo, les deux chargements ont été commandés de justesse.

M. MCGREGOR: Vous ne pouvez guère en dire grand chose. Ils ont placé leurs commandes de justesse. S'ils n'ont pas reçu de tuyaux, ils ont certainement fait montre d'un très bon jugement.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je tiens à faire cette observation: Je suis d'opinion, et c'est un peu plus qu'une opinion, qu'en ce qui concerne cette transaction en particulier le gouvernement et ses services esssayaient d'assurer un approvisionnement de pommes de terre nouvelles. La Commission de contrôle du change étranger a mis des devises américaines en disponibilité pour cette fin. Il me semblerait que vous avez profité de la situation et vous avez empêché le public de se procurer des pommes de terre à un prix raisonnable. En d'autres termes, vous ne vous êtes pas inspiré de l'esprit des règlements qui existaient dans le temps. Vous avez relevé votre prix excessivement.

Je vais certainement signaler cette situation à l'attention de ceux qui rédigeront le rapport parce que vous vous êtes rendu, je crois, un mauvais service, et vous avez rendu aussi un mauvais service aux citoyens du Canada et à ceux qui dirigent un commerce semblable au vôtre.

Le TÉMOIN: Je vous demande pardon, vous ne pouvez prendre une transaction telle que celle de pommes de terre...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne prononce pas un jugement sur ce sujet mais c'est simplement ce que j'en conclus. Je crois que les autres membres du Comité envisagent la chose du même point de vue.

M. KUHL: Je crois que le président devrait parler en son nom.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: J'exprime mes propres sentiments.

M. THATCHER: Pour ce qui nous concerne, il nous semble bien que M. Marlow fait le commerce d'un produit alimentaire essentiel et il a profité de la situation non seulement pour s'attribuer un bénéfice raisonnable mais aussi pour saigner le consommateur à blanc. La seule chose qui m'étonne c'est qu'il pouvait agir de la sorte légalement. Je ne blâme pas M. Marlow autant que je blâme le gouvernement d'avoir rendu une telle chose possible.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il a été averti par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, avant de mettre ces pommes de terre sur le marché, de se montrer prudent dans la fixation des prix qu'il demanderait. Malgré tout, il est allé de l'avant, et a fait rendre au marché tout ce qu'il pouvait donner.

M. KUHL: Existe-t-il une industrie qui ne fait pas rendre au marché tout ce qu'il peut donner.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Oui.

M. KUHL: Auriez-vous l'obligeance de les nommer?

M. IRVINE: Je désire faire venir quelques-uns de ces témoins au Comité. J'accepte ce que vous avez dit, mais je suis d'avis que c'est la loi du profit qui l'emporte.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne crois pas que l'industrie fait rendre au marché, en toutes circonstances, tout ce qu'il peut donner.

M. KUHL: Nous n'avons rencontré personne jusqu'à date qui ait témoigné du contraire. Ils ont tous affirmé qu'ils vendaient au prix du marché.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Cette affirmation est discutable.

M. BEAUDRY: Nous n'avons rencontré personne avant aujourd'hui qui ait majoré ses prix de 75 p. 100.

M. THATCHER: Ils ont tous fait de très bonnes affaires.

Me Monet:

D. Encore une question avant de terminer. Dites-moi si j'ai été bien renseigné: on me dit, qu'en ce qui concerne ces deux chargements de wagon de pommes de terre, il était question de les vendre aux magasins à succursales *A.* & *P.* avant de les offrir à d'autres?—R. On en a parlé, mais la vente n'a pas été faite.

D. On en a parlé?—R. Oui, on en a parlé.

D. N'est-il pas vrai que la compagnie *A.* & *P.* a trouvé votre prix trop élevé et a refusé d'acheter vos pommes de terre?—R. Cela n'est pas vrai.

Me MONET: Voilà tout ce que j'ai.

M. KUHL: Avant que M. Marlow ne nous quitte, peut-être aurait-il quelque commentaire à faire sur l'affirmation de M. Mayhew? Si j'étais à sa place, je voudrais répondre à cela, et j'aimerais lui demander, et je lui demanderais s'il a une réponse à faire, et de la donner.

Le TÉMOIN: Vous savez comment nous sommes arrivés à fixer ce prix pour les pommes de terre comparativement aux autres légumes sur le marché.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je comprends parfaitement votre réponse. En ce qui me concerne, je ne crois pas qu'il puisse y avoir d'explication, de justification. Vous ne pouvez justifier la majoration que vous vous êtes accordée sur les pommes de terre à cette époque. Voilà mon opinion. Ceux qui rédigent le rapport devront traiter la question à leur propre façon. Je crois qu'il est de mon devoir de tirer la chose au clair. A mon avis, ce cas est l'un des plus remarquables parmi les cas du genre qui ont été soumis à la considération du Comité.

M. KUHL: S'il m'est permis d'exprimer une opinion personnelle, je driais qu'il faut blâmer le gouvernement pour la façon qu'il a appliqué les règlements.

M. THATCHER: Très bien, très bien.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne suis pas surpris que vous jetiez le blâme sur le gouvernement.

M. Harkness:

D. Je n'ai qu'une ou deux questions à poser dans le moment. Si cette interdiction n'avait pas été en vigueur au moment où les pommes de terre sont arrivées, quel prix leur auriez-vous attribué?—R. Je ne saurais dire. Ce sont l'offre et la demande qui établissent le prix.

D. En d'autres termes, vous avez fixé le prix de $12 et plus tard de $13 que vous avez attribué à ces pommes de terre parce que vous saviez que personne d'autre ne pouvait importer de pommes de terre au pays?—R. Pas nécessairement, monsieur, il s'agit strictement d'une question d'offre et de demande.

D. Et il s'agissait de l'offre dans l'espèce?—R. Oui.

D. L'offre était soumise à une interdiction bien définie de sorte que personne d'autre ne pouvait importer des pommes de terre.—R. Comme je vous l'ai déjà dit, on nous a offert jusqu'à $14 et $15 le sac et nous l'avons refusé.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Le 23 avril, vous saviez que personne d'autre ne pouvait importer de pommes de terre.

M. KUHL: Pouvez-vous nous fournir une comparaison avec les années précédentes où vous avez acheté des pommes de terre nouvelles, une comparaison entre votre prix de revient et votre prix de vente pour les années précédentes. Vous souvenez-vous de ces prix?

M. Beaudry:

D. Quel serait votre profit sur un chargement de wagon pendant une période de plusieurs années?—R. Pendant une période de plusieurs années.... c'est assez difficile à déterminer, il faudrait que j'aille vérifier.

D. Je ne parle pas de sacs, je parle de chargements de wagon. Vous devez certainement avoir une bonne idée du profit que vous réalisez sur un chargement de wagon de pommes de terre que vous importez. Quel était le pourcentage autorisé pendant les années de guerre, lorsque la régie était en vigueur, disons en 1946? Sous le régime des ordonnances de la Commission du commerce, il me semble que vous étiez autorisés à réaliser un profit de $60 le wagon, n'est-ce pas?—R. Je ne saurais dire.

D. Ce devait être le montant, si vous étiez autorisé à prendre une majoration de 20 p. 100 le sac sur une wagonnée de 340 à 360 sacs. Ce qui donnerait environ $75.—R. Si c'est la majoration exacte.

D. Pouvez-vous nous dire si cette majoration différait beaucoup en 1944 de ce qu'elle était en 1943?—R. Je ne connais pas les chiffres, je ne puis donc vous répondre.

D. Vous ne seriez pas sans savoir s'il existait une différence de 321 ou de 221. Vous pouvez certainement nous fournir ce renseignement?—R. J'étais absent à ce moment, et je ne le sais pas.

D. À quelle date vous êtes-vous absenté?—R. L'an dernier et l'année précédente.

D. Vous étiez en affaires en 1938, 1939 et 1940?—R. Oui.

D. Et quel était votre profit en ce temps-là?—R. Je ne puis me rappeler sans préparation. Je ne sais pas quel est le chiffre.

D. Vous avez déjà fait des conjectures; vous le pouvez encore. Serait-ce un profit de $40 ou $50?—R. Le profit pourrait être aussi peu élevé que $100 ou aussi élevé que $500.

D. Pourrait-il être plus élevé que cela?—R. Tout dépend de l'offre et de la demande.

D. Voyons, l'offre et la demande ont évolué au cours des années, d'année en année naturellement. Je propose deux chiffres, l'un de $100 et l'autre de $500; est-ce que ces chiffres exprimeraient les exigences de la loi de l'offre et de la demande pendant une période de 5 ans?—R. Je le crois.

D. Vous réalisez un profit de $2,000 le chargement de wagon. Sommes-nous censés estimer que c'est là un profit normal? Je vous demande si vous croyez que nous devons considérer que c'est là un profit normal?—R. Je ne sais pas, monsieur.

D. Vous ne savez pas?—R. Non, je ne sais pas.

M. Irvine:

D. Monsieur le président, je désire demander au témoin s'il est parfaitement convaincu du fait que la loi de l'offre et de la demande constitue une espèce de divinité dans le monde des affaires?—R. Pardon... la loi de l'offre et de la demande... quelle était la question?

D. Est-ce une divinité dans le monde économique en laquelle vous avez foi?—R. Exactement.

M. BEAUDRY: Parlez-vous des affaires en général ou de votre commerce en particulier?

M. IRVINE: Des affaires en général.

M. BEAUDRY: Je ne crois pas que le témoin ait qualité de faire une déclaration sur les affaires en général.

M. IRVINE: Mettons que c'est le dieu des affaires que vous servez. Nous nous en tiendrons là. Vous convenez, n'est-ce pas, qu'il y a un principe généralement reconnu qui s'appelle la libre initiative privée?

Le TÉMOIN: Oui.

M. BEAUDRY: Et présumez-vous alors que quiconque a obéi à cette loi ne doive pas être censuré?

Le TÉMOIN: Je le présume.

M. IRVINE: Ne croyez-vous pas que cette loi aurait besoin d'être renforcée d'un peu de morale publique, en quelque sorte, quand l'occasion s'en présente?

Le TÉMOIN: C'est possible.

M. IRVINE: Oui, la loi a besoin d'être renforcée par quelque chose.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je crois que nous avons à peu près tous les renseignements voulus sur le sujet. Si le témoin désire reprendre la parole, je le lui permettrai volontiers. Je n'entends pas être injuste à son égard. S'il veut ajouter de nouvelles explications, je serai heureux de lui en fournir l'occasion. Y a-t-il quelque chose que vous aimeriez ajouter?

Le TÉMOIN: Non, je ne le pense pas.

Me MONET: C'est tout. Merci, monsieur Marlow.

(Le témoin se retire.)

M. James R. Caldwell, *Cadwell Fruit Company*, 1665, avenue Trudel, Montréal, est appelé et assermenté.

Me Monet:

D. Monsieur Caldwell, veuillez donner au Comité vos nom et prénom. —R. James R. Caldwell.

D. Et votre adresse.—R. 3484, avenue King-Edward, Montréal.

D. Je crois avoir que vous êtes de la *Caldwell Fruit Company*, 1665, avenue Trudel, Montréal; est-ce exact?—R. Oui, monsieur.

D. Quelles fonctions remplissez-vous dans cette compagnie?—R. La compagnie est de propriété privée, et j'en suis le propriétaire.

Me MONET: Puis-je dire aux membres du Comité que je me proposais d'appeler M. Caldwell après M. Shore, qui devait être le prochain témoin, mais M. Caldwell m'a demandé s'il serait possible de lui rendre sa liberté vers cinq heures moins le quart, parce qu'il avait un rendez-vous d'affaires très important. Je n'avais que trois ou quatre questions à lui poser: je l'ai donc appelé en premier lieu.

Me Monet:

D. Je crois savoir qu'au cours du mois de mai votre compagnie a acheté divers wagons de pommes de terre de la *Max Fruit Company*?—R. Oui, monsieur.

D. Il s'agit bien de la *Max Fruit Company*, de Toronto?—R. Oui.

D. Avez-vous acheté un plein wagon, ou seulement une partie?—R. Un plein wagon.

D. C'est-à-dire environ 360 sacs?—R. Oui, monsieur.

D. Veuillez dire aux membres du Comité combien vous avez payé pour ces pommes de terre?—R. $12 le sac, livré à Montréal.

D. Comment ce prix avait-il été convenu?—R. Le prix nous avait été coté, et je l'acceptai.

D. Par qui?—R. Par la *Max Fruit Company*, de Toronto.

D. Comment s'effectua la transaction; avez-vous appelé la compagnie par téléphone?—R. Oui, par téléphone.

D. Par téléphone, vous avez appelé et demandé si la compagnie avait des pommes de terre nouvelles?—R. Il y eut plusieurs appels téléphoniques, un de la compagnie, et ma propre réponse.

D. Quel fut le premier?—R. Son appel fut le premier.

D. Veuillez dire aux membres du Comité comment les choses se passèrent?—R. Je lui achetai un wagon de pommes de terre au prix de $12 le sac, payable sur livraison à Montréal.

D. Et c'est vous qui avez appelé le premier?—R. Oui, monsieur.

D. Qui téléphona le premier, M. Shore?—R. M. Shore.

D. Il vous offrit des pommes de terre nouvelles?—R. C'est juste.

D. Et le prix fut fixé à $12 le sac?—R. Oui, monsieur.

D. Par M. Shore?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous débattu ce prix, ou si vous l'avez simplement accepté?—R. Nous avons essayé de le débattre un peu, d'acheter à un peu meilleur marché, mais M. Shore fut très ferme pour maintenir $12, et je finis par accepter.

M. WINTERS: C'était sa première offre?

Le TÉMOIN: C'était en effet sa première offre.

Me Monet:

D. Vous avez dit que c'est vous qui aviez commencé: qu'avez-vous offert?—R. $11.

D. Vous n'êtes pas allé plus bas que $11?—R. Non monsieur.

D. Et lui n'est pas allé plus haut que $12?—R. Il n'est pas allé plus haut que $12. Ce fut bref et direct.

D. Les pommes de terre n'étaient pas sucrées.—R. Non, mais le prix était salé.

D. Vous avez trouvé ce prix salé?—R. Oui, monsieur.

D. Mais vous avez fait quand même l'achat?—R. Oui.

D. Et un wagon de pommes de terre partit de Toronto à destination de Montréal?—R. C'est juste.

D. Je présume que ces pommes de terre furent vendues aux commerçants de Montréal?—R. C'est juste.

D. Et l'on était alors au mois de mai?—R. C'est juste.

D. A quelle date exacte avez-vous acheté ce wagon de pommes de terre?—R. Le 8 mai.

D. Et vous l'avez acheté de la *Max Fruit Company*?—R. Oui.

D. Combien avez-vous payé pour ce wagon de pommes de terre?—R. En tout, pour l'ensemble du wagon de pommes de terre, nous avons payé $4,320: 360 sacs à $12 le sac.

D. Je crois savoir que vous avez vendu ces pommes de terre?—R. Oui, monsieur.

D. Certaines à des détaillants, d'autres à des grossistes ou à des exploitants de magasins à succursales?—R. A des détaillants.

D. Elles furent toutes vendues à des détaillants?—R. Oui, monsieur.

D. Veuillez dire aux membres du Comité à quel prix vous avez vendu les pommes de terre aux divers détaillants?—R. De $13 à $16 le sac.

D. Etes-vous sûr qu'elles furent vendues de $13 à $16; ce n'est pas plutôt de $14 à $16?—R. Non, j'ai le détail de la vente, et vous le remettrai avec plaisir: vous verrez comment le wagon a été vendu.

Me MONET: Voilà, monsieur le préident, qui peut être déposé à titre de pièce. On aura peut-être intérêt à le verser au compte rendu.

PIÈCE n° 113: Etat de compte relatif à la vente de pommes de terre par la *Caldwell Fruit Company*

CALDWELL FRUIT CO. LTD.

1665, avenue Trudel

Montréal 3

Compte ventes pommes de terre PFE 62554

		$16.00	14.85	14.50	15.00	14.00	13.00	Total Vendu	Solde
7 mai	.....	193	75	10	..	..	..	278	82
8 "	.....	9	..	15	..	..	..	24	58
10 "	.....	7	..	1	3	..	..	11	47
11 "	.....	2	..	4	6	..	..	12	35
12 "	.....	1	..	..	5	2	..	8	27
13 "	.....	1	..	10	9	..	1	21	6
14 "	.....	1	..	..	4	..	..	5	1
15 "	..... second emballage 1							360	

$5563.75

PRIX DE REVIENT

360 sacs de pommes de terre à $12	$4,320.00
Moins le transport	746.19
Facture	3,573.81
Transport	752.85
Gare terminus	9.00
Camionnage	36.00
	$4,371.66
BÉNÉFICE	$1,192.09

M. IRVINE: Cela veut dire que les pommes de terre se vendaient $3 de moins à Toronto qu'à Montréal.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: C'est au détail, au consommateur. L'autre est le prix de vente au grossiste.

M. IRVINE: Ah bon!

Me MONET: Excusez-moi. C'est le prix de *Caldwell Fruit* au détaillant.

M. WINTERS: Pouvons-nous savoir quelle a été la majoration?

Me Monet:

D. Le prix le plus élevé auquel elles ont été vendues au détaillant est $16?—R. En effet.

D. Savez-vous, personnellement, à quel prix le détaillant les revendait au consommateur ou en avez-vous entendu parler?—R. Non, je ne sais pas. J'ai une vague idée, mais je n'en suis pas sûr.

D. Pensez-vous que ce soit à peu près $19.75?—R. A peu près cela.

D. Je crois que vous avez dit dans votre témoignage avoir vendu les sacs de pommes de terre entre $13 et $16?—R. Oui monsieur.

D. Les 360 sacs contenus dans le wagon?—R. Oui.

D. N'est-ce pas vrai que 303 des sacs contenus dans le wagon ont été vendus à $16?—R. C'est mentionné là. Je n'ai pas le rapport devant moi. Cela apparaît ici. (Il examine le document). Oui, c'est vrai.

D. Vous en indiquez deux ici à $14. J'ai ici des renseignements, puisés dans vos livres par un investigateur, démontrant que les prix ont varié entre $14 et $16. Je veux m'en assurer.—R. Le papier que vous avez entre les mains est exact.

D. Vous en avez vendu un sac à $13?—R. J'ai dit entre $13 et $16.

D. Je suis d'accord avec vous et, vous voyez, il y en a un sac à $13, alors votre déclaration est exacte.—R. Oui.

D. Et deux sacs à $14?—R. Oui.

D. Et la plupart?—R. La plupart ont été vendues à $16 si c'est là que vous voulez en venir.

D. Votre déclaration est exacte, mais je voulais seulement souligner le fait. Vous avez dit que vous en aviez vendu peu à $13?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: 303 sacs à $16.

M. IRVINE: C'étaient des *Golden Murphys.*

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Cela réjouirait le cœur d'un bon Irlandais, n'est-ce pas?

Me Monet:

D. Vous avez aussi soustrait le transport de ce total de $4,371.66. Il a été payé à l'autre bout?—R. Il a été soustrait lorsque nous avons fait remise à l'expéditeur, à Toronto.

D. Quelle a été votre majoration du prix de vente sur ces pommes de terre?—R. Environ 21 p. 100.

Me MONET: Je n'ai pas d'autres questions à poser à ce témoin.

M. THATCHER: Monsieur le président, il me vient tout à coup à l'idée que peut-être nous avons là l'une des raisons pour lesquelles le prix de ces denrées est si élevé. Je dis une raison. Il y a d'abord le producteur des Etats-Unis. Ensuite, le grossiste américain ou l'agent qui vend à un marchand de gros ou agent de Toronto. Il fait $5 de profit par sac. Ensuite, l'agent de Toronto vend à un marchand de gros à Montréal qui fait à son tour $4 de bénéfice. Ensuite, il y a le détaillant de Montréal qui prend aussi une "bonne bouchée" et finalement, nous arrivons au consommateur. Autrement dit, il y a quatre intermédiaires entre le producteur et le consommateur. Alors, quand ça se passe ainsi, c'est l'une des raisons pour lesquelles les prix sont si élevés. Vous avez quatre intermédiaires, peut-être cinq courtiers ou agents. Nous ne savons pas exactement. Et tous prennent un profit anormal, un profit très élevé du moins, je devrais dire.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Sur les pommes de terre.

M. THATCHER: Dans ce cas en particulier. C'est peut-être la raison pour laquelle beaucoup de ces denrées sont si chères. Peut-être que si nous pouvions éliminer quelques-uns des intermédiaires...

M. IRVINE: Vous ne pouvez pas les éliminer. C'est une entreprise privée et tout à fait libre.

M. KUHL: S'ils ne rendent aucun service.

M. THATCHER: Ils en rendent dans les circonstances normales.

M. KUHL: En n'importe quelle circonstance.

M. IRVINE: Cette histoire de démocratie ne marche pas si bien!

M. THATCHER: Vous avez quatre intermédiaires et chacun prend sa part.

M. KUHL: Je suppose que le président ne veut pas discuter les mérites de l'entreprise privée. Nous sommes ici pour nous rendre compte des faits.

M. HARKNESS: Je pourrais peut-être faire remarquer qu'il ne s'agit pas ici d'entreprise privée, parce qu'un embargo a été imposé sur les pommes de terre et a contrecarré l'entreprise privée. Autrement dit, il y a eu ingérence sous forme de régies d'état. Nous voulons être juste. C'est ce qui a rendu la concurrence si aigüe. C'est parce que l'Etat s'en est mêlé et a empêché les gens d'importer des pommes de terre au pays.

M. THATCHER: Je ne suis pas d'accord sur ce point, monsieur Harkness.

M. IRVINE: A l'ordre.

M. MCGREGOR: N'eût été l'embargo sur ces pommes de terre lorsque vous les avez achetées, les auriez-vous importées à ce prix-là?

Le TÉMOIN: Je ne crois pas.

M. MCGREGOR: Cela répond à la question, plutôt à votre argument.

M. THATCHER: Que dites-vous?

M. MCGREGOR: Je crois que cela répond à la question. Il dit qu'il n'aurait pas importé les pommes de terre à ce prix-là si l'embargo n'avait pas été imposé. Naturellement, il aurait été en mesure d'acheter lui-même, directement.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je pourrais ajouter quelque chose ici, mais je ne dirai rien.

M. WINTERS: Il y a une autre considération. Il y avait en même temps un lot de pommes de terre domestiques sur le marché et les consommateurs auraient eu l'occasion de choisir et de décider s'ils préféraient payer un prix élevé pour les pommes de terre nouvelles ou un prix inférieur pour les vieilles. Celles-ci étaient considérées comme un luxe, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Vous avez raison.

M. THATCHER: Mais nous manquions de dollars américains.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: C'est la raion pour laquelle l'embargo a été imposé.

Le TÉMOIN: Elles sont réellement devenues un luxe après le 22.

M. MCGREGOR: Elles n'auraient pas représenté un luxe aussi dispendieux sans l'embargo.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Mais nous n'aurions pas eu assez d'argent américain pour acheter cette sorte de pommes de terre.

M. KUHL: C'est la conséquence de la politique du Gouvernement.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Nous n'en avons pas honte et nous le disons.

M. WINTERS: C'est un aspect de la politique d'un gouvernement qui a maintenu le pays prospère.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il y a ici d'autres témoins. Nous voulons les entendre.

Le TÉMOIN: Merci beaucoup.

(Le témoin se retire.)

M Max Shore, associé et gérant de *Mac's Fruit Company*, de Toronto, est appelé et assermenté.

Me Monet:

D. Quel est votre prénom, monsieur Shore?—R. Max.

D. Et l'adresse de votre domicile?—R. 117, Elmbridge Drive, Toronto.

D. Vous êtes un membre de la maison *Mac's Fruit Company*?—R. Je suis un associé; j'en suis aussi le gérant.

D. Monsieur Shore, on a demandé à votre compagnie de comparaître ici au sujet de l'achat de deux wagons de pommes de terre nouvelles des Etats-Unis. On vous a demandé aussi d'apporter avec vous tous les papiers qui regardent cet achat?—R. Oui, monsieur, je les ai ici avec moi.

D. Dites aux membres du Comité si vous avez acheté des pommes de terre nouvelles aux Etats-Unis au mois d'avril et, si oui, à quelle date?—R. La compagnie a acheté deux wagons de pommes de terre nouvelles de la Californie. Je les ai achetées par téléphone le 20 avril, et elles furent expédiées, le 21 avril, d'Edison (Californie).

D. Vous dites le 20 avril. C'est à cette date que vous avez donné votre commande au courtier?—R. Oui.

D. La commande a-t-elle été donnée à Toronto?—R. Non, elle a été donnée par l'intermédiaire d'un courtier en fruits, à Détroit.

D. Le 20 avril?—R. Oui.

D. A quelle date le courtier a-t-il confirmé votre commande?—R. Le 21.

D. Le 21 avril?—R. Oui.

D. A quelle date avez-vous reçu les pommes de terre?—R. Elles sont arrivées à Toronto le 3 mai.

D. A quelle date ont-elles été expédiées des Etats-Unis?—R. Elles ont été expédiées des Etats-Unis le 21 avril.

D. Quelle est la raison de ce long délai, du 21 avril au 3 mai?—

R. D'ordinaire, les pommes de terre doivent être fumigées avant d'entrer au Canada. Il y a une sorte de maladie dont nous voulons empêcher l'introduction au Canada, mais cet expéditeur n'était pas outillé pour faire la fumigation dans son hangar. Il nous a donc fallu faire les arrangements nécessaires avec les autorités canadiennes, à la fontière, pour libérer les wagons de pommes de terre et les faire fumiger au Canada avant d'en prendre possession.

D. C'est ce qui a retardé leur arrivée à Toronto?—R. Ils ont été retenus à la frontière une couple de jours avant d'arriver ici.

D. Vous avez entendu le témoignage rendu par M. Marlow, de Toronto, qui a acheté aussi deux wagons de pommes de terre et qui les avait commandés vers la même date. Je suppose qu'il n'a pas eu les mêmes ennuis que vous, ce qui explique qu'il ait reçu ses pommes de terre avant vous?—R. C'est fort probable.

D. Dois-je comprendre que, au moment où vous avez reçu ces pommes de terre, il y avait déjà des acheteurs prêts à les prendre?—R. Oui, les pommes de terre se vendaient alors sur le marché à $12 le sac.

D. Les pommes de terre qui se vendaient à ce moment-là, le 3 mai, lorsque vous avez reçu votre chargement, devaient être celles dont il a été question ce matin et cet après-midi, celles que M. Marlow avait achetées?—R. Je suppose que oui.

D. Savez-vous s'il n'y avait pas d'autres pommes de terre sur le marché de Toronto, d'autres pommes de terre que celles dont on a parlé ce matin et que M. Marlow avait achetées?—R. Je ne me souviens que d'un seul cas où cela est arrivé, avant la réception de nos pommes de terre. Je me suis laissé dire qu'un magasin à succursales vendait des pommes de terre à 19c. la livre.

D. À quelle date?—R. Avant que ces pommes de terre arrivent.

D. À quel endroit?—R. À Toronto.

D. Quel est le nom du magasin où elles étaient en ventes?—R. Je ne peux pas vous le dire au pied levé. Vous trouverez le nom, je crois, dans un témoignage antérieur... dans la déposition du premier témoin qui est venu de Toronto.

M. McGREGOR: Combien de temps était-ce avant le 3 mai?

Le TÉMOIN: Une dizaine de jours..... une dizaine de jours avant l'arrivée de nos pommes de terre.

Me Monet:

D. Vous dites que d'autres pommes de terre se vendaient, à Toronto, 19c. la livre, avant l'arrivée des pommes de terre de M. Marlow ou des vôtres?—R. C'est exact. Il y a un petit passage, dans le témoignage de M. Robinson, qui porte à croire que c'est vrai.

D. Vous ne pouvez pas nous dire quel est le nom de ce magasin?—R. Non, je ne saurais le dire au pied levé.

D. Quel prix avez-vous payé pour ces pommes de terre?—R. Nous avons payé $4.75 le sac, f. à b. Californie.

D. Combien vous ont-elles coûté exactement le sac, une fois rendues dans votre établissement?—R. $6.77 le sac.

D. Si je comprends bien, vous avez vendu l'un de ces wagons de pommes de terre à *Caldwell Company*, de Montréal?—R. Oui.

D. Ce wagon a-t-il été dirigé sur Montréal?—R. Après que les pommes de terre eurent été fumigées à la satisfaction des autorités canadiennes, l'un des deux wagons fut dirigé intact vers Montréal.

D. D'où?—R. De Toronto.

D. Ces pommes de terre ont-elles été fumigées deux fois?—R. Non. Les autorités de Toronto avisèrent les douaniers de la frontière de laisser

transporter les pommes de terre jusqu'à Toronto, vu qu'il n'était pas possible de les fumiger à la frontière. Nous les avons fait fumiger et sceller sous la surveillance du département de l'hygiène de Toronto. Il a fallu que la fumigation soit complètement terminée avant que les wagons puissent être libérés.

D. À ce moment-là, ils se trouvaient à Toronto?—R. Oui.

D. Tout le délai s'est produit avant que les pommes de terre arrivent à Toronto?—R. Oui.

D. Et l'un des wagons a été expédié de Toronto à Montréal?—R. C'est exact.

D.Vous avez vendu les pommes de terre $12 le sac?—R. Oui.

M. Thatcher:

D. Vous les avez vendues f. à b. Montréal?—R. Le wagon a été vendu à $12 le sac, livré à Montréal.

D. Cela veut-il dire que vous avez payé le transport jusqu'à Montréal. —R. Nous avons payé le transport.

D. Votre prix était de $12 le sac, déduction faite des frais de transport? Quel prix net avez-vous reçu de M. Caldwell?—R. Il y a eu une différence de $75, le taux de transport additionnel de Toronto à Montréal.

D. Sur 360 sacs?—R. Non, en plus de nos frais de transport. Les frais de transport se sont chiffrés à $662.26 plus une somme additionnelle de $75 pour le transport de Toronto à Montréal.

D. Un wagon contient 360 sacs?—R. C'est exact.

D. Et votre prix serait 360 x 12 moins $I75, n'est-ce pas?—R. Non.

M. MCGREGOR: $12 le sac moins $75 pour les frais de transport.

Le TÉMOIN: Nous avons touché $12 le sac moins la différence constituée des frais de transport.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Les frais de transport à Montréal se chiffrent à 20c. le sac.

Me Monet:

D. Ce chargement fut vendu à la *Caldwell Company,* à Montréal, à $12 le sac f. à b. Montréal. D'après mes chiffres, monsieur Shore et vous pouvez me dire s'ils sont exacts, le chargement vous a rapporté $4,320; le prix coûtant f. à b. Montréal s'est établi à $2,499.71, laissant un bénéfice de $1,820.29?—R. Oui, je crois que ce furent le prix coûtant et le prix de vente.

D. De ce chargement livré à Montréal.

M. THATCHER: Voudriez-vous répéter ces chiffres, maître Monet?

Me MONET: Oui. Le prix de vente global a été de $4,320 et le prix coûtant f. à b. Montréal pour les 360 sacs s'est élevé à $2,499.71; le bénéfice s'est donc chiffré à $1,820.29.

Me Monet:

D. Je voudrais que vous vérifiiez mes chiffres mais j'en conclurais qu'ils représentent une majoration de 42 p. 100 du prix de vente et de 72 p. 100 du prix coûtant.—R. J'estimerais que vos calculs sont exacts.

D. Vous accepteriez mes calculs?—R. Oui.

D. Pour en venir à l'autre chargement qui est demeuré en votre possession, on m'informe que ce chargement a été vendu à des détaillants de Toronto?—R. J'ai vendu 300 sacs à même le chargement laissé à Toronto à un autre grossiste de Toronto. En réalité, exception faite des deux grosses ventes, nous n'avons vendu que 60 sacs dans notre entrepôt.

D. Ces 300 sacs de pommes de terre avaient été vendus à la *Charles Simpson Company*?—R. Exactement.

D. Pourquoi les avez-vous vendus à cette compagnie? Vous faites affaires à titre de compagnie de gros?—R. Oui, monsieur.

D. Pourquoi avez-vous vendu à un autre grossiste au lieu de vendre à un détaillant?—R. M. Simpson m'a appelé au téléphone et s'est enquis si j'avais des pommes de terre. Je lui ai coté un prix de $12 et il a répondu qu'il achèterait tout ce que je pourrais lui céder.

D. Ainsi, des deux chargements vous avez vendu immédiatement un chargement somplet à Montréal — le chargement fut détourné de Toronto, et vous avez vendu 300 sacs en bloc à même l'autre chargement à un autre grossiste de Toronto?—R. C'est exact.

D. Alors, il ne vous restait que quelques sacs à vendre à des détaillants?—R. En effet, monsieur..

D. Et ces sacs furent vendus à quel prix?—R. Au prix variant de $10 à $12 le sac.

D. Combien de ces sacs avez-vous vendu à $10?—R. Deux sacs furent vendus à $10.

D. Et les autres furent vendus à $12?—R. Exactement.

D. Je pose ces questions mais je dois dire que je tiens le renseignement. N'est-il pas vrai que vous aussi avez emmagasiné 39 sacs de pommes de terre?—R. Non, je ne dirais pas qu'ils furent emmagasinés, maître Monet. Après que la circulation de ces wagons eut été retardée en raison des règlements concernant la fumigation, les Chemins de fer Nationaux du Canada ont exigé l'acquittement de frais de surestarie. La responsabilité de cet arrêt ne leur incombe pas et les frais de surestarie imposés sur les wagons s'accumulent si on les laisse sur la voie. Conséquemment, nous avons enlevé les quelques sacs qui restaient dans le wagon et les avons déposés dans notre propre entrepôt frigorifique.

D. Les avez-vous encore?—R. Non, ils ont été vendus.

D. Ont-ils été vendus beaucoup plus tard que les autres?—R. Non, la dernière vente eut lieu le 17 mai.

D. A quel prix ces pommes de terre furent-elles vendues?—R. À $12 le sac.

D. Il ne vous en reste plus?—R. Non.

D. Quant au deuxième chargement si mes calculs sont exacts, vous avez réalisé un bénéfice de $1,682.04 sur les 321 sacs qui ont coûté $2,169.96 et ont été vendus au prix de $3,852? Ce calcul est-il exact?—R. Je suppose que vos chiffres sont exacts.

D. J'estime que le prix de vente était majoré de 41·7 p. 100 et le prix coûtant de 72 p. 100?—R. Oui, monsieur.

D. J'ai calculé que le bénéfice total réalisé sur les deux chargements reçus par *Mac's Fruit Company* serait $3,502.33?—R. Je prendrai vos chiffres pour exacts.

D. Maintenant, voudriez-vous dire aux membres du Comité pourquoi vous avez demandé $12 le sac pour ces pommes de terre au lieu de $10 ou $15 ou $20? Je me demande si vous répondriez à cette question qui est ma dernière?—R. Messieurs, je puis peut-être répéter ce que j'ai dit.Si j'avais vendu ces pommes de terre à plus bas prix quelque grossiste les aurait achetées de moi et les aurait ensuite vendues au prix courant.

D. Quant à cela, on m'informe que l'entier premier chargement a été vendu à un grossiste?—R. En effet.

D. Et 300 sacs du deuxième chargement ont été aussi vendus à un grossiste?—R. Parfaitement.

D. Alors, votre appréhension que ces pommes de terre tomberaient entre les mains de grossistes ne pourrait avoir de raison d'être?—R. Vu la demande, le cours à cette époque en particulier était de $12 le sac, et nous nous basions sur les ventes effectives de la même variété de marchandise.

D. Je pense que ce serait la principale raison. À cette époque le prix s'établissait à $12 le sac?—R. C'est exact, monsieur.

M. Thatcher:

D. Monsieur Shore, combien de marchands de demi-gros ont figuré dans votre transaction? Vous avez dit que ces pommes de terre venaient de la Californie, de sorte qu'il y aurait un grossiste de la Californie?—R. Non, si je puis vous expliquer cela, monsieur Thatcher, j'ai acheté ces pommes de terre par l'entremise d'un courtier en fruits des Etats-Unis. C'est un courtier de bonne réputation qui ne s'occupe que de ce commerce et il reçoit une commission de $25 de l'expéditeur pour la vente de ces pommes de terre.

M. WINTERS: Est-ce par wagon?

Le TÉMOIN: Oui.

M. Thatcher:

D. Le producteur a dû les vendre à un agent en Californie?—R. Non, je crois que nous avons acheté ces pommes de terre du producteur même. M. D. W. Ferguson, de la Californie, est à la fois le producteur et l'expéditeur. Il cultive des pommes de terre et les expédie.

D. Vous pensez que le courtier de Détroit est le premier marchand de demi-gros?—R. Il ne touche aucune partie du bénéfice.

D. Il doit toucher quelque chose parce que vous avez dit qu'il reçoit $25—R. Il reçoit $25 en qualité de courtier pour le compte de l'expéditeur.

D. Le producteur vend les pommes de terre à quelqu'un en Californie et le représentant en cet Etat les passe au courtier de Détroit. Celui-ci vous les passe, vous prenez votre 72 p. 100, les vendez à un autre grossiste—M. Simpson... —R. Charles S. Simpson.

D. Ce dernier prend son bénéfice de grossiste, les pommes de terre vont ensuite au détaillant qui prend son bénéfice et le consommateur les achète en définitive. Cela veut dire que cette transaction comporte au moins cinq intermédiaires?—R. Non.

D. Il doit y en avoir quatre?—R. Non.

D. Il y en a trois seulement à Toronto?—R. Ma foi...

M. KUHL: Laissez le témoin répondre.

Le TÉMOIN: Je vais vous répondre aussi complètement que possible. Celui qui remplit le rôle de courtier à Détroit n'a absolument pas autre chose à faire que de vérifier auprès de l'expéditeur que je veux une wagonnée de pommes de terre. Il télégraphie à celui qui les vend et lui confie une commande pour la vente d'une wagonnée de celles-ci et puis il a fini. Il reçoit environ $25 du producteur qu'il représente pour cette partie de la transaction.

M. THATCHER: Il obtient quelque chose en tant que courtier? Il prend une certaine part à la transaction.

Le TÉMOIN: Oui, on pourrait dire cela.

Me Monet:

D. Monsieur Shore, vous avez parlé au début de votre témoignage d'une allégation faite par M. Robinson. Je vais la lire et vous me direz si c'est la partie dont vous avez parlé.

> Puis, vers la mi-avril, un commerçant de Montréal réussit à passer à la douane un envoi de petites pommes de terre nouvelles provenant des Etats-Unis. Celles-ci ont été mises en vente à 19c. la livre, ce qui représente $19 pour un sac de 100 livres. Des plaintes à l'effet que les pommes de terre étaient inférieures aux

M. McGregor:

D. Pouvez-vous nous nommer d'autres produits que vous avez achetés sur lesquels vous avez réalisé le même pourcentage?—R. Non, je ne m'en rappelle pas sur-le-champ, monsieur McGregor.

M. Kuhl:

D. Vous ne croyez donc pas que les remarques du président en ce concerne le témoin précédent, s'appliquent dans votre cas?—R. Pas nécessairement.

M. THATCHER: Mais peut-être.

M. Irvine:

D. Vous voulez dire que le fait de vendre des marchandises de choix vous donne le droit d'exiger un prix exorbitant?—R. Non, pas nécessairement. Notre commerce en particulier est fortement sujet à la spéculation. Il y a des magasins de comestibles de choix en ville de même que des hôtels fashionables au service de l'industrie touristique et nous essayons de leur fournir des fruits et des légumes hors-saison pour satisfaire aux exigences de leurs menus. Au cours des années passées nous avons pris la coutume de vendre divers genres de fruits comme les avocats, les aubergines, les piments, les concombres et les fruits hors-saison. Tous ces produits sont disparus du marché. Nous avons essayé de suppléer à la rareté de marchandises en offrant à nos clients des pommes de terre nouvelles qu'on ne pouvait trouver sur le marché.

M. Winters:

D. Avez-vous une idée de la quantité de pommes de terre que vous auriez pu vendre sur le marché de Toronto à $12 le sac?—R. À en juger par la demande, on aurait voulu en avoir d'autres lorsque nous n'en n'avions plus. Je ne saurais répondre au juste. Les clients en ont vendu, paraît-il, et ils en ont demandé d'autres.

D. Je ne comprends pas pourquoi il vous a fallu appeler à Montréal pour demander aux marchands s'ils voulaient acheter des pommes de terre?—R. Je me suis informé à Montréal — nous y avons vendu à maintes reprises avant cela divers genres de chargements de wagon. Je n'ai pas été offusqué lorsque M. Caldwell a dit qu'il n'en voulait pas. Lorsqu'il m'a dit qu'il en voulait un wagon, je ne suis pas revenu sur ma décision ou je n'ai pas dit que je ne lui vendrais pas un chargement de wagon.

Me Monet:

D. Pourquoi ne les avez-vous pas gardées à Toronto?

M. Winters:

D. Vous auriez pu épargner $75 de frais de transport?—R. Avec la faible quantité de marchandise que nous avons à vendre, nous nous efforçons également de répartir notre personnel à nos opérations. Cela voulait dire $75 de moins pour la main-d'œuvre qu'il aurait fallu affecter à la manutention et à la livraison de ces pommes de terres à domicile; la livraison à notre entrepôt et la vente en sacs en ville pour le même prix.

Me Monet:

D. N'auriez-vous pas pu les offrir à un des autres grossistes de Toronto comme dans le cas des 300 sacs?—R. Ils les voulaient et nous les avons vendues.

D. Vous avez dit qu'il y en avait encore sur le marché. J'ai compris qu'il n'y en avait pas sur le marché?—R. Mes pommes de terre sont arrivées sur le marché de Toronto si peu de temps après celles de mon concurrent qu'il avait encore un stock des siennes lorsque les miennes y sont arrivées. Il y a eu deux transactions sur le marché en même temps.

D. Le marché était loin d'être encombré?—R. Non, il n'y en avait pas tout à fait assez pour la demande.

D. Je voudrais savoir où sont allées ces pommes de terre lorsqu'on les a soustraites à la circulation. La Commission des prix pourrait peut-être nous l'apprendre plus tard.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il nous faut encore nous renseigner sur ce point, mais la Commission n'y a été aucunement mêlée; le ministère de l'Agriculture est intervenu.

Me Monet:

D. Pourriez-vous nous dire qui les a prises, les a soustraites à la circulation?—R. Non, j'ignore qui s'en est occupé.

M. Thatcher:

D. Seriez-vous de l'avis du Comité s'il supposait que votre majoration de 72 p. 100 du prix de revient est tout à fait anormale?—R. Non, monsieur Thatcher, dans les circonstances, dans l'ensemble il ne l'était pas. En proportion ce n'était pas un bénéfice élevé.

D. Monsieur Shore, vous ne réalisez pas habituellement une majoration de 72 p. 100 sur le prix de revient des aliments de base?—R. Non.

D. Alors, s'il n'en est rien, celle-ci ne serait-elle pas anormale?—R. Non, les circonstances étaient différentes.

D. Vous voulez dire parce qu'il y avait alors pénurie de pommes de terre?—R. Non.

M. Irvine:

D. Quelles étaient les circonstances?—R. Il arrive qu'on ne nous met pas sur le même pied que les marchands réguliers à Toronto. On nous considère comme des distributeurs de fruits de fantaisie. Notre spécialité (nous l'exerçons depuis un certain nombre d'années), consiste à importer, j'ignore si je vais les appeler des produits de luxe, mais des denrées que tout le monde ne vend pas. Nous avons eu depuis bien des années des pommes de terre en cette saison et lors de l'imposition des restrictions nous avons souffert de l'absence des denrées régulières du marché. Il est incontestable que nos marchandises ont certainement été les premières dont l'importation a été interdite au Canada.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: En d'autres termes, à qui se lève matin Dieu aide et prête la main, n'est-ce pas?

M. Irvine:

D. Vous voulez dire que ces deux chargements de wagon étaient les seuls qu'on allait vous permettre de vendre et vous alliez donc battre le fer tant qu'il était chaud?—R. Non, ce n'est pas cela. Certaines gens ont acheté à profit des oranges et des pamplemousses pour la même somme affectée à l'achat de ces pommes de terre. Nous n'avons jamais vendu d'agrumes en quantité et nous nous sommes efforcés d'adapter notre commerce aux principes que nous avons suivis dans le passé dans la vente de produits de choix en vue de combler les lacunes du marché.

M. McGregor:

D. Pouvez-vous nous nommer d'autres produits que vous avez achetés sur lesquels vous avez réalisé le même pourcentage?—R. Non, je ne m'en rappelle pas sur-le-champ, monsieur McGregor.

M. Kuhl:

D. Vous ne croyez donc pas que les remarques du président en ce concerne le témoin précédent, s'appliquent dans votre cas?—R. Pas nécessairement.

M. THATCHER: Mais peut-être.

M. Irvine:

D. Vous voulez dire que le fait de vendre des marchandises de choix vous donne le droit d'exiger un prix exorbitant?—R. Non, pas nécessairement. Notre commerce en particulier est fortement sujet à la spéculation. Il y a des magasins de comestibles de choix en ville de même que des hôtels fashionables au service de l'industrie touristique et nous essayons de leur fournir des fruits et des légumes hors-saison pour satisfaire aux exigences de leurs menus. Au cours des années passées nous avons pris la coutume de vendre divers genres de fruits comme les avocats, les aubergines, les piments, les concombres et les fruits hors-saison. Tous ces produits sont disparus du marché. Nous avons essayé de suppléer à la rareté de marchandises en offrant à nos clients des pommes de terre nouvelles qu'on ne pouvait trouver sur le marché.

M. Winters:

D. Avez-vous une idée de la quantité de pommes de terre que vous auriez pu vendre sur le marché de Toronto à $12 le sac?—R. À en juger par la demande, on aurait voulu en avoir d'autres lorsque nous n'en n'avions plus. Je ne saurais répondre au juste. Les clients en ont vendu, paraît-il, et ils en ont demandé d'autres.

D. Je ne comprends pas pourquoi il vous a fallu appeler à Montréal pour demander aux marchands s'ils voulaient acheter des pommes de terre?—R. Je me suis informé à Montréal — nous y avons vendu à maintes reprises avant cela divers genres de chargements de wagon. Je n'ai pas été offusqué lorsque M. Caldwell a dit qu'il n'en voulait pas. Lorsqu'il m'a dit qu'il en voulait un wagon, je ne suis pas revenu sur ma décision ou je n'ai pas dit que je ne lui vendrais pas un chargement de wagon.

Me Monet:

D. Pourquoi ne les avez-vous pas gardées à Toronto?

M. Winters:

D. Vous auriez pu épargner $75 de frais de transport?—R. Avec la faible quantité de marchandise que nous avons à vendre, nous nous efforçons également de répartir notre personnel à nos opérations. Cela voulait dire $75 de moins pour la main-d'œuvre qu'il aurait fallu affecter à la manutention et à la livraison de ces pommes de terres à domicile; la livraison à notre entrepôt et la vente en sacs en ville pour le même prix.

Me Monet:

D. N'auriez-vous pas pu les offrir à un des autres grossistes de Toronto comme dans le cas des 300 sacs?—R. Ils les voulaient et nous les avons vendues.

D. Vous avez fait le premier appel, n'est-ce pas?—R. Oui. Je ne pense pas qu'il se soit agi de pommes de terre. Je pense que pendant notre conversation au téléphone nous en sommes venus plus ou moins à parler de pommes de terre. Nous nous tenons en communication par téléphone à plusieurs reprises de jour en jour avec Montréal comme avec les Etats-Unis. Il est possible qu'au cours d'une conversation avec M. Caldwell, il ait été question de pommes de terre. Il s'agissait plus ou moins d'une façon générale de lui offrir ces pommes de terre.

M. Winters:

D. Lui avez-vous offert des pommes de terre à condition qu'il prenne autre chose?—R. Non.

M. McGregor:

D. En d'autres termes, vous les avez vendues à M. Caldwell et vous avez fait plus d'argent?—R. Non.

D. Vous les avez vendues à Toronto, livrées à $12 le sac, et vous les avez vendues également à M. Caldwell à ce prix.

M. Irvine:

D. Aviez-vous pensé que vous n'auriez pu vendre deux chargements de wagon à ce prix à Toronto et qu'il était plus sage de les décharger à Montréal?—R. Non, il n'en fut pas ainsi. À plusieurs reprises nous avons acheté deux chargements de wagon de pommes de terre, deux dans un cas en particulier. Ce n'est pas trop pour ce temps-ci de l'année.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il a été beaucoup plus vertueux. Il a pensé au bien-être de la population de Montréal.

M. BEAUDRY: En plus du fait que c'était une transaction commerciale de beaucoup préférable.

M. Thatcher:

D. Je me demande si M. Shore pourrait dire au Comité comment nous pourrions, sans y forcer personne, faire baisser les prix des fruits et des légumes?—R. J'aimerais pouvoir répondre à cela.

D. Pouvez-vous dire au Comité de quelle façon nous pourrions faire baisser les prix un peu?—R. Je ne puis répondre très bien.

D. Vous ne connaissez aucune méthode volontaire?—R. Non.

M. Irvine:

D. Vous n'avez pas encore commencé?—R. Nous avons fini. Franchement, je devrais ajouter ceci. Presque tous les gens dans le commerce, y compris nous-mêmes, sommes terriblement mêlés dans nos méthodes actuelles de faire des affaires.

M. Thatcher:

D. Si vous ne connaissez aucune méthode volontaire de faire baisser les prix, devons-nous conclure que nous n'avons plus qu'à imposer les régies?

M. WINTERS: Un moment; je voulais dire ceci avant. La méthode volontaire dépend des consommateurs. Ces deux témoins ont dit qu'il y avait des pommes de terre domestiques sur le marché alors que le consommateur pouvait se les procurer à bas prix. Le consommateur pouvait achter les vieilles pommes de terre à un prix moins élevé ou opter pour la marchandise plus dispendieuse, et il y avait donc libre choix là.

M. THATCHER: Ma question était générale. Je me demandais si M. Shore avait quelque chose à dire en ce qui concerne les fruits et les légumes. Il s'est prononcé et je suis satisfait.

Me Monet:

D. Une dernière question au sujet de ce marché de pommes de terre. Vous savez que de 1944 à 1946, vous aviez droit à 20c. le sac en vertu de l'ordonnance n° A-1975?—R. Je savais qu'il existait une ordonnance.

D. Et qu'il y avait cette marge de profit?—R. Je ne me souviens pas, n'ayant pas traité de la question depuis assez longtemps. Je savais qu'il existait une ordonnance.

D. Vous vous souvenez sans doute du fait qu'elle ne vous accordait pas une majoration aussi élevée que celle-ci?—R. C'est exact.

D. Vous savez qu'il existe une nouvelle ordonnance, et vous vous rendez compte qu'elle ne vous autorise pas à prendre une majoration aussi élevée que celle que vous avez prise?—R. C'est exact.

D. Je n'ai que quelques questions à vous poser au sujet des ignames. Nous ne vous avons pas demandé de nous apporter de la documentation se rapportant au présent cas, étant donné que ce renseignement ne m'est parvenu que depuis que vous avez été appelé. Avez-vous eu l'occasion au cours du mois d'avril d'acheter des chargements de wagon d'ignames? —R. Oui.

D. Combien de wagonnées d'ignames avez-vous achetées?—R. Au mois d'avril?

D. Oui.—R. Je n'ai pas apporté les chiffres, messieurs, mais je dirais, sans préparation, qu'il y avait deux ou trois wagonnées.

D. Et vous vendiez ces ignames à la caisse?—R. Oui, dans des caisses.

D. Est-il exact d'affirmer que vous avez acheté, au cours du mois d'avril, quelque 2,000 caisses d'ignames?—R.La wagonnée comprend 504 boîtes.

D. Il y aurait eu peut-être quatre wagonnées?—R. Peut-être.

D. Peut-être?—R. Oui, c'est cela.

D. Vous souvenez-vous du prix que vous les avez payées—R. Elles ont été achetées sur une base de $1.50 la boîte f. à b. Louisiane, classées n° 2 E.-U.

D. Pouvez-vous dire aux membres du Comité quel était leur prix de revient réel lorsqu'elles sont arrivées à votre maison d'affaires? Vous n'avez pas de chiffres ici. On ne vous les a pas demandés, c'est pourquoi j'essaie de vous venir en aide. Dites-moi si j'ai raison. Serait-il exact d'affirmer qu'elles vous ont coûté $2.27 lorsqu'elles sont parvenues à votre maison d'affaires?—R. Je crois que c'est à peu près juste, pour un chargement de wagon.

D. Vous rappelez-vous à quel prix ces ignames ont été vendues?— R. Elles ont été vendues... je ne me souviens pas, de mémoire, de ce mois en particulier, monsieur Monet.

D. Serait-ce de $4 à $7.25 la caisse?—R. Dites de $4.50 à $6.50 la caisse.

D. Serait-il exact d'affirmer, et s'il vous est possible de l'affirmer, vous ne serez pas obligé de faire parvenir le renseignement aux membres du Comité, à moins que ceux-ci ne l'exigent, que sur ces quatre wagons, votre prix de revient total a été de $4,565.40 et que votre prix de vente a été de $11,180.25, vous donnant un profit de $6,614.85? Si vous ne pouvez répondre, dites-le tout simplement, et nous vous demanderons de nous faire parvenir le renseignement?—R. C'est bien possible; je crois que vos chiffres sont exacts. Je n'ai pas apporté les montants avec moi. On ne me les avait pas demandés. Messieurs, je désire vous expliquer quelque chose. Je vous ai déjà dit que nous sommes considérés comme des importateurs de fruits de fantaisie. Il y a nombre d'années que nous importons

les pommes de terre sucrées. Au moment où commence la saison en Louisianne, nous avons plus ou moins d'obligations morales envers les expéditeurs relativement à un certain nombre de chargements de wagon, pour l'année en question. Vous le savez sans doute, les pommes de terre sucrées, ou ignames, comme on les appelle, sont une denrée fort périssable. Nous avons dû depuis un grand nombre d'années prendre de gros risques en important des pommes de terre sucrées à cause des dommages causés par la gelée et le surchauffage.

Nous nous arrangeons pour faire mettre des chaufferettes dans ces wagons afin de protéger les pommes de terre. A leur arrivée, elles sont, soit gelées faute de chaleur, soit cuites à cause de l'excès de chaleur.

Passons maintenant à la vente proprement dite. Au cours de la manutention, nous achetons un chargement de wagon de pommes de terre. Nous ne pouvons pas les vendre comme nous les choisissons dans le wagon. Nous les transportons à l'entrepôt et nous faisons remettre les pommes de terre en état par notre personnel. Il nous faut extraire de chaque boîte en particulier les pommes de terre gâtées afin de donner au client une bonne valeur pour son argent et lui fournir une boîte de pomme de terre 100 p. 100 bonnes.

D. Or, vous avez subi une perte, je veux que vous me donniez les renseignements. Les renseignements que je possède peuvent ou non être conformes à la vérité, et s'ils ne le sont pas, vous êtes ici pour les rectifier. Votre perte sur ces quatre wagonnées a été de 107 caisses à $2.27, ce qui fait en perte totale la somme de $242.59, n'est-ce pas?—R. Je ne crois pas que ces chiffres, dans la mesure où je puis en faire le calcul, fassent justice à la perte que nous avons subie sur ces quatre wagonnées de pommes de terre.

D. Vous croyez que vos pertes sont plus grandes que cela?—R. Je le crois.

D. Voulez-vous vérifier ce renseignement et en informer les membres du Comité?—R. Je ne sais pas si les chiffres sont exacts. J'étais présent lorsque l'investigateur parcourait les factures sur les ignames, en ce moment en particulier, et je crois qu'il cherchait plutôt à enlever les ventes qu'à enlever la quantité de pommes de terre sucrées qui n'avaient pas été vendues et devaient être indiquées au dossier. Je ne sais pas si, oui ou non, il a tenu compte de ces pertes.

D. Ne serait-il pas possible que vous n'ayez perdu que 107 caisses?—R. Oui, c'est possible. Je n'ai pas les chiffres nécessaires pour le vérifier.

D. Si les chiffres que je viens de donner sont acceptés, et vous les avez acceptés en ce qui concerne le profit, ils nous donneraient un pourcentage de majoration de 63 p. 100 sur le prix de vente ou de 163 p. 100 sur le prix de revient; n'est-ce pas?—R. Non, ce n'est pas exact, pour la raison que voici; comme je vous l'expliquais précédemment, nous avons subi de lourdes pertes en fait de pommes de terre sucrées.

D. Contenues dans les wagons particuliers dont je parle dans la présente transaction?—R. S'il faut en croire les renseignements que vous avez et que je n'ai pas, il faut dire que votre renseignement est exact.

D. Je ne parle que de ces quatre wagons?—R. Oh, oui.

D. Il se peut que vous ayez une très bonne raison pour vous accorder ce 163 p. 100 de profit et il se peut que non. Ce n'est pas à moi de juger. C'est la majoration que vous avez prise sur ces quatre chargements de wagon?—R. Les quatre chargements de wagon dont vous avez parlé...

D. Oh non, il ne s'agit pas de quatre chargements de wagon, mais de six chargements de wagon relativement auxquels vous avez obtenu cette majoration de 163 p. 100 comparativement à votre prix de vente, ce qui constitue une majoration très, très élevée.—R. Dans de telles circonstances, je dirais que oui, monsieur.

Me MONET: Je n'ai plus de questions à poser au présent témoin, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Est-ce que des membres du Comité veulent poser des questions?

M. WINTERS: Je désire demander au témoin comment il fait la remise en bon état des pommes de terre.

Le TÉMOIN: La remise en état des pommes de terre suppose que nous les empaquetons dans des boîtes métalliques individuelles. Chaque boîte est ouverte et les pommes de terre sont toutes versées à terre et les pommes de terre gâtées sont enlevées de la boîte qui est remplie à même une autre boîte de pommes de terre.

M. WINTERS: Mais vous ne pouvez rénover la pomme de terre?

Le TÉMOIN: Vous ne pouvez rénover la pomme de terre une fois qu'elle est gâtée.

M. MCGREGOR: Autrement dit, la vente de ces six wagons vous a permis de réaliser un profit d'environ $13,000?

Le TÉMOIN: Je crois qu'en l'espèce il y avait quatre wagons.

M. MCGREGOR: Six; quatre wagons de ces pommes de terre en particulier et deux wagons d'autres espèces de pommes de terre. Ce qui équivaut à plus de $2,000 de profit le wagon. Nous n'avons pas choisi la bonne profession.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne répéterai pas ce que j'ai dit il y a quelques instants à M. Marlow. Je crois que nous avons été bien stupides de laisser sortir du pays autant de dollars américains de cette façon.

M. MCGREGOR: Avant de laisser partir le témoin, ne serait-il pas à propos de demander quelles mesures la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a adoptées pour régler ce cas? Ou encore, la Commission a-t-elle adopté des mesures, ou a-t-elle l'intention d'en adopter? Devons-nous au contraire prendre sur nous de pousser la chose plus loin?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Ces transactions ont toutes été portées à l'attention de qui de droit.

Me MONET: M. Parent est le témoin suivant. Il a demandé la permission de rendre son témoignage en français.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je demanderai à M. Beaudoin de présider.

M. L.-R. Beaudoin préside à titre de président suppléant.

(*Texte*)

M. Zoël Parent, président de la Maison Parent, Goyer et compagnie, Montréal, comparaît:

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: A l'ordre!

Me Monet:

D. Monsieur Parent, voulez-vous donner votre prénom, s'il vous plaît? —R. Zoël Parent.

D. Je comprends que vous êtes membre de la maison Parent, Goyer et compagnie, dont le bureau-chef est situé à Montréal?—R. A Montréal, 73 Marché Bonsecours.

D. Voulez-vous parler aussi fort que moi, s'il vous plaît, monsieur Parent, pour que les membres du Comité qui se trouvent à l'extrémité de la table puissent vous entendre?—R. Je vais essayer.

D. Voulez-vous nous donner votre adresse privée?—R. 4922, rue Piedmont, à Montréal.

D. Et vous êtes ici comme représentant de la maison Parent, Goyer et compagnie?—R. Je suis président de la maison.

D. Vous êtes président de la maison Parent, Goyer et compagnie, dont le bureau chef est situé à...—R. Aux numéros 73-79 Marché Bonsecours.

D. À Montréal?—R. Oui, à Montréal.

D. Voulez-vous nous dire si la compagnie dont vous êtes le président à une filiale ou les filiales?—R. Nous avons une filiale à l'avenue Trudel où nous recevons les chars...

D. Est-ce une filiale ou un entrepôt?—R. C'est un entrepôt.

D. Il n'y a pas de compagnie affiliée à la compagnie Parent, Goyer et compagnie?—R. Non.

D. Voulez-vous nous donner la date où se termine votre année fiscale? —R. Le 30 juin.

D. Monsieur Parent, je vous demanderais maintenant de décrire, pour le bénéfice des membres du Comité, la nature des opérations de votre compagnie. Je comprends que vous êtes dans le commerce comme grossistes de fruits et légumes?—R. Oui.

D. Est-ce que vous commercez dans d'autres commodités que les fruits et légumes?—R. Nous avons acheté d'autres lignes depuis le mois de janvier.

D. Depuis le mois de janvier de cette année?—R. De cette année.

D. Quelles sont ces lignes?—R. Ce sont des "cannages" de fruits et de légumes.

D. Comme le rapport que vous nous avez présenté couvre votre année fiscale se terminant au mois de juin 1947, je comprends qu'aucune de ces nouvelles activités ne se trouvent rapportées dans le rapport soumis aux membres du comité?—R. Non.

D. Voulez-vous dire aux membres du Comité si vous avez une spécialité quelconque dans les fruits et légumes qui vous passent en main?— R. Nous essayons de tenir autant de lignes que nous pouvons en obtenir; notre commerce en général, jusqu'au premier janvier, a été seulement les fruits et les légumes et nous essayons d'avoir toutes les variétés que nous pouvons obtenir.

D. Maintenant, dois-je comprendre que votre commerce se compose de produits domestiques et de produits importés?—R. Les deux.

D. Voulez-vous nous donner la proportion des produits domestiques et la proportion des produits importés que cela peut représenter?—R. Nous faisons beaucoup d'importations et je crois que c'est une des principales activités que nous avons. Quand les légumes et les fruits sont de la province ou bien de la province voisine on les obtient en temps et lieu, j'entends dans le temps qu'ils arrivent.

D. Je comprends, mais lorsque vous dites que la majorité de vos activités serait constituée par des importations, voulez-vous nous donner le pourcentage? Quelle serait la proportion du volume total de vos affaires? Quel serait le pourcentage en ce qui concerne les produits domestiques, par exemple?—R. 50 p. 100, à peu près.

D. 50 p. 100?—R. Oui.

D. De sorte que...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Voulez-vous parler un peu plus fort, monsieur Parent?—R. Oui.

Me Monet:

D. De sorte que votre commerce serait formé dans une proportion de 50 p. 100 d'importations et dans une proportion de 50 p. 100 de produits domestiques?—R. 50 p. 100 d'importations et 50 p. 100 de produits domestiques.

D. Je vous réfère maintenant, monsieur Parent, au questionnaire qui vous a été soumis et auquel vous avez répondu et qui est produit comme exhibit 114; je comprends que vous avez eu l'occasion d'examiner le questionnaire auquel votre maison a répondu et que vous avez accepté ce questionnaire comme représentant les états de votre maison?—R. Oui, exactement.

D. Je vous réfère maintenant, monsieur Parent, à l'état n° 4, au mot "vente"; voulez-vous donner aux membres du Comité...

RENSEIGNEMENTS PRELIMINAIRES—ENQUÊTE SUR LES FRUITS ET LES LÉGUMES

1. Nom de la compagnie: Parent, Goyer et Compagnie.

2. Adresse du bureau-chef: 73-79 Marché Bonsecours, Montréal.

3. Date du commencement des affaires: août 1928.

4. Noms et adresses de la compagnie mère, des filiales et des compagnies affiliées: aucune filiale ou compagnie affiliée.

5. Noms et adresses des fonctionnaires et directeurs ou associés: Zoël Parent, président, 4922, rue Piedmont, Montréal; Ernest Larin, vice-président, 10566 Grande-Allée, Montréal; F.-X. Ouellette, secrétaire-trésorier, 532 ave Bennett, Montréal.

6. Emplacement des succursales, entrepôts et autres maisons d'affaires (y compris les filiales engagées dans le commerce des fruits et des légumes: Actuellement, 1665 ave Trudel, Montréal. De 1939 à 1942: Val d'Or, P.Q.

(*Traduction*)

Le PRÉSIDENT: Un peu de silence, messieurs. Notre avocat a beaucoup de difficulté à poursuivre son interrogatoire.

(*Texte*)

Me Monet:

D. Monsieur Parent, voulez-vous nous donner le montant de vos ventes totales pour l'année 1939?—R. $1,544,147.

D. Et pour l'année 1947 maintenant?—R. $3,244,782.

D. Je comprends que ces chiffres que vous venez de nous donner sont pour l'année fiscale terminée le 30 juin 1947?—R. Le 30 juin 1947.

D. Et que vos opérations depuis le 30 juin 1947 ne sont pas comprises dans cet état n° 4, c'est-à-dire qu'il n'y a rien dans l'état n° 4 de vos opérations depuis le 1er juillet 1947?—R. Il n'y a rien de cela.

D. Je constate également que vos profits d'exploitation que l'on trouve au milieu de la page ont accusé une augmentation de $8,641 qu'ils étaient en 1939 à $18,970 pour l'année fiscale se terminant au 30 juin 1947?—R. 1947, c'est bien cela.

D. Je constate également, monsieur Parent, quelques lignes plus haut, sous la rubrique "autres frais d'exploitation", que ces frais d'exploitation ont augmenté pour l'année 1946 de $88,663 à $104,801 pour l'année 1947?—R. Exactement.

D. Voulez-vous dire aux honorables membres du comité à quoi doit être attribuée cette augmentation de quelque $15,000 des frais d'exploitation pour cette année-là?—R. D'abord, la livraison nous coûte à peu près 20 p. 100 de plus qu'elle nous coûtait en 1946 et les autres dépenses ont été en proportion; par exemple, sur les salaires que nous avons dû augmenter de l'année 1946 à 1947...

D. Bien, les salaires, monsieur Parent, vous les avez sous la rubrique précédente.—R. Oui.

PARENT, GOYER & CIE
(73-79 Marché Bonsecours, Mtl. 1.)
PRIX DE VENTE MOYEN

Date	Oranges Calif. 288	Pommes C.-B. 125-138 McIntosh Fancy	Céleri Ont. N° 1	Céleri Ont. N° 2	Patates Ile. P.-E. Canada N° 1	Tomates de l'Ont. de serre	Choux locaux verts	Choux importés verts	Carottes locales N° 1 lavées	Carottes importées des E.-U. N° 1 lavées	Oignons de l'Ont. N° 1 jaunes
	le cageot	la caisse	le cageot	le cageot	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.
1947											
2 octobre	5.25	3.42	2.25	N.D.	N.D.	N.D.	2.8	N.D.	2.5	N.D.	3.0
9 octobre	5.25	3.30	2.00	N.D.	N.D.	N.D.	2.7	N.D.	2.4	N.D.	3.0
16 octobre	5.25	3.30	2.00	N.D.	N.D.	N.D.	3.5	N.D.	2.3	N.D.	3.3
23 octobre	5.50	3.50	2.75	N.D.	2.3	N.D.	3.0	N.D.	1.9	N.D.	3.2
30 octobre	5.60	3.35	3.25	N.D.	2.3	N.D.	3.2	N.D.	2.2	N.D.	2.8
6 novembre	5.35	3.50	2.50	N.D.	2.6	N.D.	3.5	N.D.	2.2	N.D.	3.2
13 novembre	5.00	3.15	3.25	N.D.	2.6	N.D.	3.0	N.D.	2.5	N.D.	3.2
20 novembre	6.50	3.40	3.65	N.D.	N.D.	N.D.	3.7	N.D.	2.7	N.D.	4.5
27 novembre	6.00	2.50	4.50	N.D.	N.D.	N.D.	6.0	N.D.	3.5	N.D.	5.5
4 décembre	5.25	3.50	3.50	N.D.	N.D.	N.D.	6.0	N.D.	4.0	N.D.	5.5
11 décembre	5.25	3.30	5.50	N.D.	N.D.	N.D.	6.0	N.D.	3.5	N.D.	5.2
18 décembre	6.00	3.25	5.25	N.D.	N.D.	N.D.	7.0	N.D.	3.5	N.D.	5.5
24 décembre	5.75	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	8.5	N.D.	4.0	N.D.	5.5
31 décembre	6.25	N.D.	7.00	N.D.	N.D.	N.D.	9.5	N.D.	4.3	N.D.	5.8
1948											
8 janvier	6.25	3.75	8.00	N.D.	3.1	N.D.	N.D.	N.D.	4.5	N.D.	6.0
15 janvier	6.00	3.50	8.50	N.D.	N.D.	N.D.	15.0	N.D.	4.7	N.D.	6.5
22 janvier	5.75	3.10	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	15.0	N.D.	4.7	N.D.	6.5
29 janvier	5.75	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	15.0	N.D.	4.7	N.D.	7.4
5 février	6.00	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	5.5	4.5	N.D.	7.5
12 février	6.25	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	5.0	5.2	N.D.	5.8
19 février	6.00	3.75	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.5	7.0	N.D.	10.0
26 février	5.67	3.50	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.7	7.5	N.D.	9.3
4 mars	5.21	2.75	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.0	10.5	N.D.	9.0
14 mars	5.52	3.00	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	5.3	7.0	N.D.	8.5
18 mars	5.52	3.50	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.2	N.D.	8.9	7.8
25 mars	5.83	3.50	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	6.0	N.D.	9.0	8.0
1er avril	5.15	3.50	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	6.0	N.D.	9.2	9.5
8 avril	5.48	3.00	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	6.0	N.D.	9.2	9.0
15 avril	5.40	3.00	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	7.8	N.D.	8.8	12.0
22 avril	4.75	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	7.8	N.D.	8.8	12.0

PARENT, GOYER & CIE
(73-79 Marché Bonsecours, Mtl. 1.)

ÉTAT N° 3 ACHATS

COÛT DES ACHATS LES PLUS RÉCENTS, RENDUS EN ENTREPÔT

Date	Oranges Calif. 288	Pommes C.-B. 125-138 McIntosh Fancy	Céleri Ont. N° 1	Céleri Ont. N° 2	Patates Ile. P.-E. Canada N° 1	Tomates de l'Ont. de serre	Choux locaux verts	Choux importés verts	Carottes locales N° 1 lavées	Carottes importées des E.-U. N° 1 lavées	Oignons de l'Ont. N° 1 jaunes
	le cageot	la caisse	le cageot	le cageot	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.
1947											
2 octobre	4.82	2.82	1.64	N.D.	N.D.	N.D.	2.2	N.D.	2.0	N.D.	2.7
9 octobre	4.82	2.82	1.64	N.D.	N.D.	N.D.	2.2	N.D.	1.5	N.D.	2.7
16 octobre	4.90	3.17	1.68	N.D.	N.D.	N.D.	2.7	N.D.	1.7	N.D.	2.7
23 octobre	5.07	3.17	2.14	N.D.	2.2	N.D.	2.5	N.D.	1.5	N.D.	2.7
30 octobre	5.31	3.17	2.04	N.D.	2.2	N.D.	2.7	N.D.	1.7	N.D.	2.7
6 novembre	4.27	3.17	2.26	N.D.	2.2	N.D.	2.6	N.D.	1.8	N.D.	2.7
13 novembre	4.51	2.77	2.20	N.D.	2.4	N.D.	2.5	N.D.	2.2	N.D.	2.7
20 novembre	4.85	3.17	2.30	N.D.	N.D.	N.D.	3.0	N.D.	2.3	N.D.	3.5
27 novembre	4.52	2.37	4.25	N.D.	N.D.	N.D.	3.0	N.D.	3.0	N.D.	3.0
4 décembre	4.69	3.12	3.05	N.D.	N.D.	N.D.	3.0	N.D.	3.2	N.D.	4.0
11 décembre	4.27	3.12	4.50	N.D.	N.D.	N.D.	4.8	N.D.	3.2	N.D.	4.9
18 décembre	4.13	3.06	4.75	N.D.	N.D.	N.D.	6.0	N.D.	3.2	N.D.	4.9
24 décembre	4.13	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	8.0	N.D.	3.3	N.D.	4.9
31 décembre	5.75	N.D.	6.50	N.D.	N.D.	N.D.	8.5	N.D.	3.5	N.D.	4.9
1948											
8 janvier	5.75	3.21	7.50	N.D.	2.8	N.D.	N.D.	N.D.	3.8	N.D.	5.5
15 janvier	5.75	3.21	7.50	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	12.5	4.0	N.D.	5.5
22 janvier	5.50	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	13.5	N.D.	4.0	N.D.	6.0
29 janvier	5.65	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	13.5	N.D.	4.2	N.D.	6.0
5 février	5.50	2.88	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.8	4.2	N.D.	6.0
12 février	5.25	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.8	5.0	N.D.	6.0
19 février	4.64	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.0	6.5	N.D.	6.0
26 février	5.57	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.5	6.8	N.D.	6.0
4 mars	4.75	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.7	8.5	N.D.	8.2
11 mars	5.10	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.5	8.0	N.D.	8.2
18 mars	4.58	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.6	N.D.	8.9	8.2
25 mars	4.33	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	5.5	N.D.	8.8	6.2
1er avril	5.15	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.4	N.D.	9.2	7.0
8 avril	4.55	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	6.8	N.D.	8.4	8.0
15 avril	4.08	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	7.5	N.D.	8.5	8.5
22 avril	4.37	.....	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	7.8	N.D.	8.5	10.0

PARENT, GOYER & CIE

ANNÉE FINANCIÈRE TERMINÉE LE 30 JUIN

—	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
	$	$	$	$	$	$	$	$	$
Ventes	1,544,147	1,552,949	2,007,208	2,551,348	2,674,848	2,667,531	2,698,598	3,132,800	3,244,782
Coût des ventes	1,401,855	1,424,254	1,860,645	2,384,849	2,531,007	2,524,138	2,530,744	2,947,271	3,025,490
Profit brut	142,292	128,695	146,563	166,499	143,941	153,393	167,854	185,529	219,292
Traitements des directeurs ou associés	16,425	16,176	11,000	12,841	13,000	13,250	13,000	13,000	13,000
Autres traitements et salaires (y compris la commission des vendeurs)	54,587	60,032	60,414	64,258	54,812	58,559	61,569	69,686	82,521
Autres frais d'exploitation	62,639	57,002	66,443	80,567	66,639	74,437	79,916	88,663	104,801
Total des dépenses	133,651	133,210	137,857	157,666	134,451	146,246	154,485	171,349	200,322
Profit d'exploitation avant les taxes	8,641	*4,515	8,706	8,833	9,490	7,147	13,369	14,180	18,970
Intérêt payé	2,101	1,745	2,475	3,069	4,407	5,042	5,001	3,570	6,586
Profit, avant paiement des taxes sur le revenu	6,540	*6,260	6,231	5,764	5,083	2,105	8,368	10,610	12,384
Réserve pour impôts sur le revenu	1,145	.....	2,212	2,306	2,033	1,160	3,663	5,046	4,954
Profit net	5,395	*6,260	4·019	3,458	3,050	945	4,705	5,564	7,430
% Profit brut, en pourcentage, sur les ventes	9·2%	8·3%	7·3%	6·5%	5·4%	5·7%	6·2%	5·9%	6·8%

* Perte.

D. Maintenant, je voudrais que vous nous disiez... Vous venez de nous donner les frais de livraison, je voudrais que vous nous disiez s'il y a d'autres item que ceux-là qui, d'après vous, devraient entrer en ligne de compte dans l'augmentation de vos frais d'exploitation entre 1946 et 1947?—R. Je ne crois pas qu'il y en ait d'autres... Il y a beaucoup d'autres frais que nous avons dû subir.

D. Mais vous attribueriez la majeure partie de cette augmentation... R. Je crois que ce serait par la livraison, par le camionnage; on fait beaucoup de livraison à Montréal et dans les environs; il nous a fallu engager des camions supplémentaires pour faire la livraison.

Le président suppléant:

D. Vous faites votre propre livraison, actuellement, avec vos propres camions.—R. Oui, avec nos propres camions; et nous avons un contrat avec une compagnie pour une dizaine de camions et en plus de cela, à part de nos propres camions, nous avons à additionner d'autres camions pour la livraison supplémentaire.

(*Traduction*)

M. THATCHER: Il s'agit là surtout de dépenses de camionnage, n'est-ce pas?

Me MONET: C'est ce que le témoin a dit. Les frais de camionnage sont le principal élément de ce chef de dépenses. A part quelques petits détails, le coût de livraison en est le principal élément.

M. MCGREGOR: Le témoin parlait de $304,000.

Me MONET: Oui.

M. MCGREGOR: Pourrions-nous avoir une ventilation de ce montant?

(*Texte*)

Me Monet:

D. Pouvez-vous nous donner en détail ce montant de $104,801, monsieur Parent?—R. Je ne dois pas avoir cela ici, je ne crois pas.

D. Pourriez-vous nous le fournir?—R. Je pourrais vous le fournir à l'occasion.

M. Beaudry:

D. Pourriez-vous nous donner aujourd'hui une idée des item que cela comprend; est-ce que cela comprend beaucoup d'autres item que la livraison?

Me Monet:

D. Pourriez-vous donner les principaux item qui entrent sous cette rubrique-là?—R.Il y a le bureau dont nous avons augmenté le personnel...

D. Je comprends, monsieur Parent, que le personnel du bureau irait dans les salaires?—R. Oui, cela irait dans les salaires.

D. Alors, vous nous avez donné la livraison; y a-t-il d'autres item que vous pouvez mentionner?—R. Je ne peux pas voir là, je les ai tous en détails mais je ne peux pas voir là.

M. Beaudry:

D. Nous pouvons peut-être contourner la question. Pouvez-vous nous donner une idée de ce que vous coûte votre livraison par année? Par exemple, tant pour le camionneur qui a le contrat et tant pour vos propres camions?—R. On paye $90....

D. Mais, dans l'ensemble, votre montant annuel?—R. Je n'ai pas ces chiffres-là ici.

D. Est-ce que cela représenterait la plus grosse partie des $104,000?—R. Une grosse partie parce que l'on fait une grosse livraison chez nous, au marché Bonsecours. Surtout, on est obligé de faire la livraison dans toute la ville et vous comprenez que ça demande beaucoup de livraison; on a essayé de tenir notre clientèle en donnant un bon service .

D. Ce que je veux savoir, c'est ceci,—pour éviter de faire une enquête en détails plus longue: Si vous dites que votre livraison vous coûte, disons, les trois quarts des $104,000,—pour éviter des détails inutiles pour découvrir combien d'autres item sont compris là-dedans,—alors quelle serait la proportion?

Me Monet:

D. Quelle serait la proportion des $104,000 qui pourrait s'appliquer à la livraison?—R. On pourrait dire de 60 à 65 p. 100.

D. Pouvez-vous nous donner une idée des item qui composent la balance de ce montant-là—R. La papeterie, les télégrammes, les téléphones et autres; il y en a une liste d'à peu près une dizaine de cas. Je n'ai pas les détails ici mais...

D. Mais, sans nous donner les détails, pourriez-vous nous donner les item en question?—R. C'est pour une grande partie sur la livraison, les camions et, la balance, ce sont les frais d'exploitation du bureau et des hommes supplémentaires; cela va dans les salaires mais, d'un autre côté, on les passe dans les frais d'exploitation supplémentaires; il y a des frais de salaires qui sont rendus des fois dans les frais d'exploitation supplémentaires.

M. BEAUDRY: Monsieur le président, je ne voudrais pas vous dicter une ligne de conduite, mais, monsieur Monet, il me semble que ces chiffres sont bien en proportion des chiffres reçus des témoins précédents. Ne croyez-vous pas que l'on ne devrait pas s'y attarder, surtout vu que le volume d'affaires n'est pas tellement énorme et la différence pas tellement grande?

Me MONET: Je le crois bien. Personnellement, je n'ai pas d'objection, mais c'est parce que la question a été posée par M. McGregor. Personnellement, je ne crois pas que l'écart soit exagéré.

D. Dans les salaires, il y a une augmentation de $13,000 en comparant 1946 et 1947?—R. Oui.

D. Et, également sous la rubrique "traitement des directeurs", le traitement des directeurs a été diminué en 1945, 1946 et 1947 par rapport à 1944?—R. Oui, $250 de différence, je crois.

M. WINTERS: Monsieur le président, je désire poser une question, s'il vous plaît.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Certainement, posez-la.

M. Winters:

D. Combien d'hommes payez-vous avec la somme de $13,000 en question?

Le président suppléant:

D. Avez-vous compris la question, monsieur Parent?—R. Combien d'hommes à notre emploi?

M. BEAUDRY: Non, entre combien d'hommes se partage cette somme de $13,000?

Le TÉMOIN: Dans les directeurs ou les employés seulement?

M. BEAUDRY: Non, entre combien d'hommes se partage cette somme de $13,000?

Le TÉMOIN: Les directeurs seulement?

M. Winters:

D. Combien d'hommes?—R. Trois.

D. Est-ce que les directeurs obtiennent des salaires d'autres choses? —R. Non, pas d'autres choses; les salaires sont tels qu'ils sont marqués là.

M. WINTERS: Merci, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Est-ce que c'est tout, monsieur Winters?

M. WINTERS: Pour maintenant, oui.

M. THATCHER: Il parle bien françias, n'est-ce pas?

Me MONET: Il parle très bien français et vous parlez très bien aussi, monsieur Thatcher.

Me Monet:

D. Maintenant, je vois que, toujours pour votre année fiscale se terminant le 30 juin 1947, vos profits bruts, en pourcentage, sur vos ventes, étaient de 6·8—R. 6·8.

D. Et que ce montant de 6·8 est inférieur au montant pour les profits bruts en pourcentage sur les ventes pour les années 1939, 1940 et 1941, est-ce exact?—R. Exactement.

D. Maintenant, M. Parent, nous vous avions demandé, comme nous avions demandé aux autres compagnies qui ont été assignées ici, de produire un état mensuel détaillé de vos ventes et de vos profits et de vos opérations. Vous nous avez déclaré ne pas être en état de donner ces renseignements. Voulez-vous donner aux membres du Comité les raisons pourquoi vous ne pouvez pas donner un état mensuel de vos opérations?—R. La raison, c'est qu'au Marché Bonsecours c'est très difficile, parce que nous avons des marchandises un peu partout, soit en entrepôt, soit sur les chars, et nous avons en plus de cela le "terminal". C'est très, très difficile de prendre l'inventaire à la fin du mois pour pouvoir faire un état qui serait correct, à chaque mois.

D. Et la politique suivie par votre compagnie, au point de vue de sa comptabilité, ne s'est jamais prêtée à ces états? Vous n'avez jamais fait d'état mensuel?—R. Jamais.

D. Comment pouvez-vous savoir à la fin de chaque mois ou au cours d'une période déterminée au cours de l'année, comment vos opérations se font, c'est-à-dire soit qu'il y ait perte ou soit qu'il y ait bénéfice?—R. C'est que, pour le terminal, nous pouvons l'obtenir à tous les mois. Il est plus facile de "checker" vos chars quand ils arrivent à Montréal au terminal, et nous pouvons obtenir tous les mois ce que le terminal nous rapporte.

D. Je comprends que vous faites des achats un peu partout? — R. Oui, monsieur.

D. Quand vous parlez du "terminal", qu'est-ce que vous voulez dire par le "terminal"?—R. Là où nous recevons tous nos chars d'importation. Alors, les chars sont vérifiés par le National-Canadien d'abord, et nous avons à les vérifier à tous les soirs avec eux, et de cette manière nous pouvons obtenir nos rapports tous les mois, parce que les chars sont "checkés" et que c'est plus facile de les "checker" là, au terminal, qu'au Marché Bonsecours.

D. Mais quant au reste des marchandises qui servent à l'opération de votre commerce, vous ne tenez pas d'état mensuel?—R. Non.

D. Vous n'en avez jamais fait?—R. Non, jamais.

D. Et c'est là la raison pourquoi vous n'avez pu répondre au questionnaire sous ce rapport-là?—R. Oui, monsieur.

(*Traduction*)

Me MONET: Je tiens à informer les membres du Comité (et je crois que c'set très important) que j'ai demandé au témoin pourquoi il n'a pas fourni les renseignements qu'on lui avait demandés. Ce sont les mêmes renseignements qui avaient été demandés aux autres compagnies. Mais il dit que sa compagnie n'a jamais préparé ni gardé de rapport mensuels, parce qu'elle achète de diverses sources, au terminus de Montréal et chez les planteurs locaux. De toutes façons, la comptabilité de la compagnie ne lui permet pas de présenter un rapport, et c'est pourquoi il n'a pas apporté les renseignements demandés.

M. WINTERS: La majoration est très raisonnable.

Me MONET: C'est pourquoi j'attire là-dessus l'attention du Comité. Le témoin déclare qu'il ne peut pas fournir de rapports mensuels, mais il a, sur les fruits et sur les légumes, des renseignements dont je parlerai tout à l'heure. Ces compagnies sont priées de donner ces renseignements parce qu'il y a des années financières qui se terminent en mars, d'autres en avril, etc. Nous demandons un rapport financier pour savoir vraiment à quoi nous en tenir. Quand un témoin dit qu'il ne peut pas fournir de rapport, alors il n'y a plus de comparaison possible. Je vais m'occuper maintenant des oranges, monsieur McGregor, mais ce ne sera pas long.

M. THATCHER: J'aurai une question à poser.

(*Texte*)

M. Thatcher:

D. Monsieur Parent, voulez-vous dire au Comité si votre bénéfice est plus grand aux mois de novembre et de décembre qu'autrefois?—R. Je crois que cela n'a pas été une grosse différence avec les mois précédents.

D. En 1947?—R. En 1947, il n'y a pas beaucoup de différence.

D. Vous n'avez pas les chiffres ici?—R. Non, je n'ai pas les chiffres ici pour le mois de novembre.

Me Monet:

D. Je comprends que vous avez un état financier ici et que votre année se termine le 30 juin, comme vous l'avez dit tantôt, d'après l'état n° 4, sur lequel n'apparaissent pas vos opérations totales de 1947—R. Non.

D. Etes-vous en état de dire, pour cette période-là, à l'instar des compagnies qui ont comparu ici, si votre volume a été moins considérable, vos opérations en volume?—R. Moins considérable.

D. Etes-vous capable de nous dire, comme d'autres compagnies nous l'ont dit, que si, par ailleurs, leur volume a été moins considérable par les années passées, leur bénéfice a été supérieur? Seriez-vous dans la même position?—R. Je ne le crois pas.

D. Vous ne croyez pas que votre profit pour l'année fiscale en cours actuellement est supérieur à celui de l'année correspondante de l'année dernière?—R. Il n'est pas supérieur, je suis certain de cela.

D. Vous êtes certain de cela?—R. Presque certain.

D. Et vous êtes certain, toutefois, que le volume a été moins considérable?—R. Oui, il a été moins considérable.

D. Maintenant, monsieur Parent, je voudrais vous référer au questionnaire qui a été posé au sujet des différentes autres commodités, et particulièrement des oranges. Je constate, si vous voulez prendre la première colonne, les oranges, je constate que, pour les mois de novembre et de décembre, il y a eu augmentation dans la marge de profits, qui semble être équivalent à celle des autres maisons de Toronto et d'ailleurs qui ont comparu devant le comité?—R. Exactement.

D. Voulez-vous nous dire pourquoi le 18 décembre en particulier, il vous a été possible d'obtenir une marge de $1.87 par caisse d'oranges et de $1.62 le 24 décembre. Avez-vous des explications à donner aux membres du comité?—R. Cela dépend de la grosseur des oranges. C'est là la différence et elle est moindre le 24 que le 18. Nous avons des grosseurs d'oranges qui rapportent plus que les autres grosseurs. Nous en avons eu des chars qui étaient exactement comme la demande se faisait dans le moment et, dans ce temps-là, nous obtenions un profit un peu plus élevé.

D. Pour les oranges dont il est question ici, qui sont les 288, voulez-vous dire aux membres du Comité comment il se fait que, du 11 décembre au 18 décembre, il vous a été possible d'obtenir une marge de profits beaucoup plus considérable?—R. Les demandes, comme c'était le cas dans tous les autres qui m'ont précédé, étaient plus fortes et nous arrivions à la fin de décembre où les demandes étaient beaucoup plus fortes que dans les autres temps. C'est le temps où nous tâchons d'approvisionner les gens de la campagne, notre clientèle de la campagne, et nous avons une très forte demande dans ce temps-là.

D. Est-ce qu'il vous aurait été possible, monsieur Parent, de faire en sorte que la marge de bénéfices sur les oranges 288, dont nous parlons, puisse être moins substantielle qu'elle l'a été?—R. C'était très difficile, parce que nous n'avions pas assez d'oranges encore pour la clientèle et nous avons eu des offres pour plus cher, que cela, seulement nous suivions le marché des autres et, même, je crois que nous étions en bas des autres dans bien des circonstances.

M. THATCHER: De quel mois parlez-vous?

Me MONET: Du mois de décembre, du 18 au 24.

Me Monet:

Dois-je comprendre qu'il vous arrive parfois d'être tenu et tout spécialement l'automne dernier, d'acheter des oranges de quelques-uns de vos compétiteurs?—R. A plusieurs reprises, de fait, j'en ai acheté. Vous avez des prix dans le mois de janvier que j'ai payé beaucoup plus cher, et même dans le mois de décembre, que j'ai payé plus cher que c'était l'intention en achetant des autres compétiteurs. Et eux-mêmes prennent leurs profits; ce ne sont pas nos chars.

D. Pour que ceci soit bien clair, votre situation est un peu différente des autres. Je comprends qu'en plus des oranges qu'il vous était facile de vous procurer, que, pour satisfaire votre clientèle, vous avez dû acheter des oranges de compétiteurs à Montréal?—R. Exactement.

D. Ce qui expliquerait, comme vous le dites, qu'au mois de janvier, par exemple, vous avez dû payer jusqu'à $5.75, $5.50 et $5.65 pour des oranges que vous avez vendues?—R. Mais, même, j'ai payé plus cher que cela; cela est un "average".

D. Est-ce pour cette raison-là, ou plutôt est-ce que c'est cette raison-là qui expliquerait qu'en janvier, par exemple, vous avez fait, dans la semaine du 29 janvier, vous avez fait seulement 10c. par "crate" d'oranges? —R. Oui, monsieur.

D. De qui achetiez-vous des oranges à Montréal?—R. De Eliosoff, J. & Sons.

D. Et d'autres fournisseurs?—R. De Crelinsten et de Botner.

D. Et d'autres fournisseurs de Montréal?—R. Oui, monsieur.

D. Et si je comprends, quand vous achetiez des oranges d'eux, vous payiez plus cher que quand vous les achetiez à la source?—R. Oui, monsieur.

D. Maintenant, M. Parent, si vous voulez bien référer à la page 2, "céleri".

Le président suppléant:

D. Est-ce que ces compagnies vendent à ces mêmes compagnies dont vous achetez des produits?—R. Cela arrive.

D. C'est une pratique assez fréquente?—R. Oui, mais nous sommes obligés d'acheter plus souvent qu'eux ont à acheter.

D. Pourquoi?—R. Pour notre marché, pour notre clientèle du Marché Bonsecours, généralement on ne veut manquer de rien. Au terminal, quand eux autres ont vendu leurs chars, il n'y en a plus et ils attendent les autres chars pour les vendre, mais nous autres ce n'est pas la même chose, on veut avoir la marchandise autant que possible pour alimenter le Marché Bonsecours.

M. THATCHER: Voulez-vous regarder le mois de mars pour une minute. Je remarque là que le coût a baissé mais que le prix de vente a monté. Quelle est la raison pour cela?—R. Ce sont les prix des chars. Le prix des chars, $4.58, cela dépend des grosseurs. En partie, ce sont tous des chars de $4.58, $4.33 pour le 25 et $4.75 pour le 4 mars.

D. Mais, monsieur Parent, pourquoi, quand votre coût a baissé, quand vous avez fait votre prix, pourquoi est-ce que votre prix de vente est plus haut?—R. Nous n'avons pas vendu plus haut au mois de mars, nous avons vendu $5.52.

D. Mars le 11, le 18, le 25?—R. $5.52 et $4.58.

D. Est-ce que, pour ces mois, vous croyez que votre bénéfice a été normal?—R. Il n'y a pas une grosse, grosse différence. Vous avez des chars que l'on a vendu avec 40c. de profit et d'autres avec $1.00 de profit. Cela est normal.

D. Qu'est-ce que vous en pensez? Peut-être que Me Monet pourrait poser des questions à ce sujet.

Me MONET: J'ai fini.

M. Thatcher:

D. Quel est le profit normal sur une boîte d'oranges?—R. 75c., c'est "l'average".

D. Pour la fin de mars, votre bénéfice est deux fois plus haut que cela? —R. C'est seulement qu'une grosseur cela. Si on veut avoir "l'average" sur un char, il ne faut pas prendre seulement qu'une grosseur.

Me Monet:

D. Monsieur Parent, et sur les oignons? Voulez-vous dire aux membres du Comité si les oignons mentionnés du 22 janvier au 18 mars inclusivement, étaient des oignons que vous aviez achetés de semaine en semaine, de jour en jour ou si c'étaient des oignons remisés, entreposés antérieurement?—R. Nous avions à peu près de 700 à 800 poches d'oignons que nous avions remisés à l'entrepôt. Nous en avons ainsi tous les ans, mais ordinairement plus que cela. Cette année, c'est à peu près cela que nous avions.

D. Est-ce ceux-là qui ont été payés 6c. la livre?—R. Oui, monsieur.

D. Et vous les avez vendus du 22 janvier au 25 mars à un prix qui variait de 6·5c. à 10c.?—R. Exactement.

D. Comment expliquez-vous, monsieur Parent, et c'est là ma dernière question, comment expliquez-vous cette hausse dans le prix des oignons et le profit considérable, dans cette occasion, que vous avez fait sur ces oignons-là?—R. Nous avons guidé nos prix sur le marché d'Ontario et je crois que c'était le prix dans le temps. Nous avons suivi le marché. Vous avez ici en février, le 12, une indication que nous avons vendu des oignons meilleur marché qu'ils nous coûtaient.

D. Alors, c'est une perte pour le 12 février?—R. Oui, monsieur.

D. A d'autres périodes, vous avez vendu les oignons au prix du marché, vous dites?—R. Oui, monsieur.

M. Thatcher:

D. Une question, encore. Pouvez-vous dire aux membres du Comité comment vous pouvez obtenir une baisse de prix volontairement? Peut-être que vous ne pouvez pas comprendre mon français?—R. Vous voulez dire, si nous pouvons baisser nos prix volontairement?

D. Oui, et sans régies.—R. Je crois qu'on est assez raisonnable sur ce côté-là.

D. C'est très difficile?—R. C'est assez difficile, vu que ce sont des fruits et des légumes, on est supposé avoir de la perte. Si par hasard on fait un peu plus de profit sur un char, on risque de perdre sur le char qui suivra, et cela est très difficile de dire qu'on va maintenir une marge de profit égale dans des circonstances pareilles.

Me MONET: Dans l'ensemble, monsieur Parent, vous êtes supposé faire un profit comme dans toute autre chose.

M. Thatcher:

D. Est-ce que vous avez dit que cela est très difficile sans les contrôles? —R. Je comprends que le contrôle nous arrête un peu pour prendre un profit.

Le président suppléant:

D. Comparativement aux états produits par d'autres témoins qui sont venus ici, vous semblez faire beaucoup moins d'affaires que les autres?—R. C'est exactement le cas.

D. Qu'est-ce qui se passe? Est-ce qu'il y a longtemps que vous êtes en affaires, vous?—R. 26 ans.

D. Comment expliquez-vous que d'autres compagnies, en affaires depuis quelques années seulement, vous dépassent en profits?—R. Je crois pouvoir vous donner la raison. Nous autres, nous avons une clientèle pas mal régulière et nous cherchons à la garder. On ne faisait pas de spéculation. Nous n'achetions pas des chars pour prendre le risque de faire de grosses affaires ou de faire des pertes considérables. Si dans le passé il y en a qui ont fait de l'argent dans le commerce des fruits et des légumes, c'est parce qu'ils ont pris des chances sur le marché et que le marché leur a donné raison par l'augmentation des prix et aussi parce qu'ils avaient beaucoup de chars dans l'entrepôt.

D. En d'autres termes, vous avez conduit vos opérations avec prudence, c'est de cette façon que vous avez opéré depuis 26 ans?—R. D'abord que nous faisions un profit qui ne diminuait pas. D'après nos ventes, il ne diminuait pas mais il n'augmentait pas. Le profit ne peut pas augmenter par le fait qu'on ne fait pas de spéculation. On ne pouvait pas risquer d'en faire plus mais aussi on ne pouvait pas risquer d'en faire moins. Mais si nous nous étions livrés à la spéculation, nous aurions pu faire beaucoup plus de profits lorsque le cas se serait présenté. Nous aurions fait un bénéfice beaucoup plus considérable cette année si nous l'avions fait.

(*Traduction*)

M. BEAUDRY: Croyez-vous qu'un bénéfice de $18,000 sur un chiffre chiffre d'affaires de trois millions de dollars soit un bénéfice exorbitant?

M. THATCHER: M. Parent, je crois, a bien fait ce qu'il a fait.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Avez-vous d'autres questions à poser?

M. MAYHEW: Ce témoin mérite certainement, je crois, d'être félicité. Il n'a rien fait qui soit de nature à discréditer l'entreprise privée. Il y a une autre question dont certains membres m'ont parlé. Je me demande si le président accepterait une motion proposant que l'on ne siège pas lundi.

Me MONET: J'ai trois autres témoins à appeler, mais j'aurai probablement terminé mardi soir.

M. MAYHEW: C'est congé lundi, et quelques-uns d'entre nous seront absents.

M. IRVINE: Je propose que nous ne siégions pas avant mardi.

M. MAYHEW: J'ai dit que nous aurions demain une réunion du comité directeur.

Me MONET: Me Dyde m'a demandé s'il y aurait réunion du comité directeur demain matin, tel que c'était prévu.

M. MAYHEW: C'est entendu pour demain matin.

M. IRVINE: A quelle heure?

M. MAYHEW: A onze heures, au bureau du ministre.

Le Comité s'ajourne pour se réunir de nouveau le mardi 25 mai 1948.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 62

SÉANCE DU MARDI 25 MAI 1948

TÉMOINS:

M. Paul Boudrias, les Jardiniers Modèles, Montréal (P.Q.).

M. Armand Vézina, E.C., vérificateur pour Les Jardiniers Modèles, Montréal (P.Q.).

M. Arthur Crelinsten, président, *Crelinsten Fruit Company,* Montréal (P.Q.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.PH.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENCE MAJESTÉ LE ROI CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

MARDI le 25 mai 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin, sous la présidence de l'hon. M. Martin.

Présents: MM. Beaudoin, Fleming, Kuhl, Lesage, McGregor, Martin, Mayhew, Pinard, Thatcher, Winters.

Me Fabio Monet, C.R., avocat du Comité est aussi présent.

M. Paul Boudrias, Les Jardiniers Modèles, Montréal, est appelé, assermenté et interrogé. Il dépose:

Pièce n° 115—États sur les opérations relatives aux fruits et légumes préparés en réponse au questionnaire. (*Imprimé aux témoignages de ce jour*).

M. Armand Vézina, E.C., vérificateur pour Les Jardiniers Modèles, Montréal, est appelé, assermenté et interrogé avec M. Boudrias.

Au cours des délibérations, M. Pinard occupe le fauteuil pendant l'absence temporaire du président.

Les témoins sont congédiés.

M. Arthur Crelinsten, président de la *Crelinsten Fruit Company*, Montréal, est appelé, assermenté et interrogé. Il dépose,

Pièce n° 116—États sur les opérations relatives aux fruits et légumes préparés en réponse au questionnaire. (*Imprimés aux témoignages de ce jour*).

À 1 heure, le témoin se retire et la séance est suspendue jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à 4 heures de l'après-midi sous la présidence de l'hon. M. Martin.

Présents: MM. Beaudoin, Fleming, Kuhl, Lesage, McGregor, Martin, Maybank, Pinard, Thatcher, Winters.

Me Fabio Monet, C.R., avocat du Comité, est aussi présent.

M. Crelinsten, est rappelé et interrogé de nouveau.

À 6 h. 5 du soir, le témoin se retire et le Comité s'ajourne au mercredi 26 mai, à 4 heures de l'après-midi.

Le secrétaire du Comité,
R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 25 mai 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin, sous la présidence de l'hon. Paul Martin.

Le PRÉSIDENT: Attention, messieurs; nous allons commencer. Maître Monet, vous avez la parole.

Me MONET: Cest M. Boudrias qui est le prochain témoin, monsieur le président. Il représente Les Jardiniers Modèles de Montréal. M. Boudrias m'a fait savoir qu'il désire témoigner en français.

Le PRÉSIDENT: Je rappellerai au Comité qu'il a été entendu que nous aurons cet après-midi une réunion du comité directeur, à mon bureau, à 3 h. 30.

(*Texte*)

M. Paul Boudrias, président de la maison Les Jardiniers modèles, comparaît:

Me Monet:

D. M. Boudrias, voulez-vous nous donner votre prénom?—R. Paul.

D. Et quelle est votre occupation, monsieur Boudrias?—R. Jardinier et commerçant.

D. Je comprends que vous faites affaires sous le nom: Les Jardiniers modèles?—R. C'est cela.

D. Dont le bureau-chef est situé à Montréal, 161 rue Saint-Paul est?—R. Oui, monsieur.

D. Voulez-vous dire aux membres du comité quelle fonction vous occupez dans cette organisation?—R. Je suis propriétaire, unique propriétaire; je fais un peu de tout ce qu'il y a à faire, je suis acheteur et vendeur et j'ai plusieurs employés avec moi.

D. C'est une maison qui fait des affaires en gros, vous faites le commerce du gros?—R. Oui, monsieur.

D. Dans les fruits et légumes?—R. Oui, monsieur.

D. Je comprends qu'en plus d'être président et propriétaire de la maison Les Jardiniers modèles vous êtes également un jardinier?—R. Oui, monsieur. On a à peu près 150 arpents en culture et il y a environ une cent cinquantaine de jardiniers dans les environs où je demeure et on travaille la main dans la main et je fais tout mon possible pour écouler leurs produits. La maison Les Jardiniers modèles sert aux fins propres de la terre de mes parents et des jardiniers alentour de moi.

D. Quand vous dites: On a une ferme, qu'est-ce que vous voulez dire?—R. Je me trompe, je veux dire que c'est moi, je veux dire que je suis propriétaire d'une ferme.

D. Vous êtes propriétaire d'une ferme sur laquelle vous faites du jardinage?—R. Oui, monsieur.

D. Et les produits des cultivateurs sur les fermes sont écoulés, si je comprends bien, par l'entremise de la maison Les Jardiniers modèles?—R. Oui, monsieur.

D. Vous dites, également, que vous avez un certain nombre de fermiers qui font la culture de légumes et dont vous êtes le principal acheteur?—R. Oui, monsieur.

D. Combien y a-t-il de fermiers qui sont avec vous ou, plutôt. qui alimentent votre commerce?—R. On peut dire de cinquante à cent.

D. Dois-je comprendre que la plus grande majorité de leurs produits sont écoulés par votre entremise?—R. De tous ces gens-là, au moins 60 p. 100 de leurs produits qui sont classés première qualité, la deuxième qualité sert aux marchés locaux et est écoulée sur les marchés locaux.

D. Dois-je comprendre que ces produits-là vous les achetez pour votre compte et pour les revendre à votre bénéfice ou bien si vous les vendez à commission?—R. On ne prend jamais de marchandise en consignation; cependant, cela peut arriver une ou deux fois par année, mais, 99 p. 100 du temps, elles sont achetées à prix fixe qui est fait avec les jardiniers. C'est notre propre marchandise et l'on peut prendre des pertes et des gains.

D. Est-ce que cela s'applique à toutes les marchandises appelées marchandises domestiques? Est-ce que toutes les marchandises que vous achetez des cultivateurs, à quelque endroit qu'ils soient, sont des marchandises que vous achetez et que vous revendez exclusivement pour votre bénéfice?—R. C'est cela.

D. De sorte que vous faites très peu ou aucunement de commerce à commission?—R. Pratiquement pas, peut-être 1 p. 100, comme j'ai dit tout à l'heure.

D. Alors, il y en a 1 p. 100 que vous qualifiez de vente à commission?—R. Oui, monsieur.

D. En plus de votre commerce des produits locaux, dois-je comprendre que vous faites de l'importation?—R. Mon commerce est 75 p. 100 pour les produits locaux et 25 p. 100 pour de l'importation. Le but de notre affaire, et pour vous le faire bien comprendre, est que l'on s'occupe de l'importation pour maintenir notre personnel en vie en hiver puis pour améliorer notre distribution, parce que, pour nous autres, dans les environs de Montréal, la saison de production dure de six à sept mois. Ceci est pour donner de l'ouvrage aux hommes et pour leur permettre de bénéficier d'une bonne distribution. C'est pourquoi on s'occupe d'importation. Nous sommes jardiniers et nous avons toujours été jardiniers de père en fils, nous sommes jardiniers cent pour cent. Comme je l'ai dit il y a un instant, c'est uniquement pour distribuer le jardinage de nos parents, de nos amis.

D. Maintenant, vous avez parlé tantôt de jardiniers locaux et vous avez dit que vous vendiez leurs produits. Voulez-vous dire aux membres du Comité, en prenant comme base le 17 novembre de l'an dernier, si vous aviez à ce moment-là dans votre maison plus de marchandises en réserve que par les années antérieures?—R. D'abord, notre maison, nous ne sommes pas des spéculateurs. Je dis toujours "nous"...

D. Quand vous parlez de "nous"...?—R. Je parle des employés. Nous ne sommes pas des spéculateurs, nous ne l'avons jamais été. C'est la première raison. Nous sommes jeunes. Puis, cela ne fait que dix ans que nous sommes en affaire. Notre réserve ne peut pas être très grosse. De la spéculation, nous n'en avons jamais fait. Nous avons juste la marchandise que nous pouvons écouler dans les dix ou quinze jours, et nous n'avons jamais eu de la marchandise pour plus que cela. Si nous faisons un chiffre d'affaires de 100 ou de $125,000 par semaine, c'est que cela n'a jamais été fait avec plus de stock que nous avions à vendre pour dix jours.

D. Pour parler de l'automne dernier, en particulier, à quelle période de l'année remisez-vous vos produits pour l'hiver?—R. Nous commençons à remiser nos produits à la fin de septembre ou au commencement d'octobre.

D. Vous avez des entrepôts?—R. Oui, et les jardiniers ont un petit peu d'entrepôt. Seulement, quand l'embargo est arrivé l'an passé, c'était le petit nombre qui avait de la marchandise. Nous avions eu un très mauvais été et la récolte avait été très petite,— bien petite avait été la récolte.

M. Lesage:

D. La récolte de tous les produits?—R. Oui, monsieur, en général. Je calcule que la récolte a été au moins de 60 à 65 p. 100 de moins que pour les cinq années précédentes.

Me Monet:

D. Ce que vous affirmez dans le moment, monsieur Boudrias, je comprends que vous l'affirmez non pas en parlant comme représentant Les Jardiniers Modèles mais comme fermier vous-même?—R. Oui, monsieur.

D. Est-ce que ces affirmations que vous faites s'appliquent non seulement à vous mais aux jardiniers avec qui vous faites affaires dans votre commerce en général?—R. Oui, monsieur. Pour tous les jardiniers de la région de Montréal.

M. Lesage:

D. Cela ne s'applique pas aux pommes de terre?—R. Dans la banlieue de Montréal, on ne produit pas beaucoup de pommes de terre. On dépend du Nouveau-Brunswick pour cela.

D. Quels sont les produits alors, que vous mentionnez?—R. Le céleri, le concombre, les tomates, la laitue, le chou, le navet, le chou-fleur, les épinards et toutes ces choses-là, et la betterave.

D. Et la production de ces légumes-là avait été inférieure de 60 et 65 p. 100?—R. Oui, monsieur. La température nous a "maganné" à ce temps-là. Il y a eu moins de produits ou plutôt moins de production pour un "average" de 60 à 65 p. 100 dans la banlieue de Montréal. Comme de raison, le petit groupe qui se trouvait à avoir peu de légumes quand l'embargo est venu, cela a fait l'affaire, il n'y a pas d'erreur que cela a fait l'affaire pour ce petit groupe. Seulement, c'est un pourcentage pour tous nos jardiniers, celui de 6, 7, 8 et 10 p. 100. Alors, là c'est facile à comprendre que la marchandise a doublé et même triplé et cela pour beaucoup plus de choses. Ce n'est pas la faute de l'embargo. C'est la faute de la Providence qui ne nous a pas donné de beau temps. Il n'y a pas eu de production.

M. THATCHER: Voulez-vous parler plus lentement pour nous, s'il vous plaît?—R. Avec plaisir.

Me Monet:

D. Est-ce que la récolte qui a été plus ou moins mauvaise, comme vous l'avez expliqué tantôt, a été un facteur dans la hausse des prix?—R. C'est la grande cause.

D. Vous considérez que la hausse des prix est due à la récolte qui a été plus ou moins mauvaise?—R. Oui, monsieur.

D. Maintenant, vous m'avez dit en quelques mots, si je comprends, que ceux qui avaient en mains, après cette date du 17 novembre, dont vous venez de parler, certains produits dont vous avez parlé en réponse à M. Lesage, ont bénéficié de la hausse occasionnée par la demande et l'offre?—R. C'était une hausse méritée, parce que, pendant plusieurs années, il n'y avait pas eu de prix raisonnable et normal. Les cultivateurs en ont besoin une fois de temps en temps pour les encourager.

D. Vous ne parlez donc pas comme propriétaire de la maison Les Jardiniers Modèles, mais comme jardinier vous-même?—R. Je suis plus habitant que commerçant.

D. Ce que vous rapportez se rapporte plutôt aux jardiniers qu'aux fermiers?—R. Oui, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Ils sont plus heureux aussi.

Me Monet:

D. Comme le dit le président, ils sont plus heureux aussi?—R. C'est cela.

D. Vous donnez des renseignements très intéressants. Vous êtes dans une position assez heureuse, car vous êtes jardinier et commerçant. Maintenant, revenons au questionnaire qui vous a été soumis et auquel vous avez répondu.—R. Justement, dimanche dernier,— j'aime à vous rendre compte de tout ce qui se passe dans notre groupe de producteurs, nous sommes à peu près vingt-cinq à trente ensemble,— nous avons discuté ce qui se passait, et la manière dont nous écoulions nos produits dans le moment. Nos gens se préparent à produire deux, trois, quatre et six fois plus.

M. LESAGE: C'est pour l'an dernier.—R. Même, rendu au mois d'août ou au mois de novembre, la marchandise... Automatiquement, par le fait que l'agriculteur est encouragé et qu'il vise à augmenter sa production trois ou quatre fois plus, automatiquement le coût de la vie baisse. Rendus au mois de septembre ou au mois de novembre, même, vous serez obligés de nous aider pour pouvoir trouver des marchés pour notre marchandise. Là, le jardinier est encouragé, il travaille à produire et, dans deux mois, vous allez pouvoir avoir de la marchandise tant que vous en voudrez. La semaine passée, vous achetiez des radis à 80c.; puis, la production a commencé et, maintenant, vous payez les radis, comme j'ai pu le constater à deux ou à trois heures ce matin, 40c. la douzaine et ils vont se vendre 5c. la douzaine bientôt. En plus, je ne serais pas surpris s'ils se vendaient à 30c. ou à 3 pour 10c

M. Lesage:

D. C'est le prix d'avant-guerre cela?—R. Si vous encouragez l'agriculteur, il produira et automatiquement les prix baisseront.

D. Alors, vous croyez que le remède à l'inflation c'est la production?—R. Pour moi, c'est justement le remède, à mon point de vue. D'abord, il faut encourager les gens à retourner à la terre. On ne veut pas avoir un prix à tout casser mais on veut avoir un prix ordinaire. Puis, on veut que le consommateur, quand il paye, soit protégé et que le prix ne soit pas trop cher. On veut avoir un prix ordinaire. On veut avoir un prix qui permet à tous de vivre.

D. Vous voulez un juste retour?—R. Un juste milieu, et on l'a à peu près dans le moment, là. D'ici à cet automne, tout se normalisera et même on va avoir un surplus de production.

Le PRÉSIDENT: Grâce au Comité! C'est encourageant.

Me Monet:

D. Pour revenir, maintenant, à votre commerce, vous vendez à qui?—R. On a une succursale à Sherbrooke, une à Saint-Jean et une à Saint-Jérôme. On travaille la main dans la main avec la maison Courchesne et Larose. Nous faisons nos achats ensemble. Nous avons quatre cents ou quatre cent vingt-cinq épiciers indépendants. Une grande partie des clients que nous avons sont des institutions, catholiques comme protestantes, et un gros, gros client, surtout depuis le commencement, c'est

la compagnie Atlantic & Pacific, qui fait de ses pieds et de ses mains pour aider à la distribution des légumes dans la banlieue de Montréal. Ces gens-là, la minute que nous avons une surproduction, la minute que nous leur disons, donnent un retour plus équitable, aussi équitable que possible pour nos jardiniers.

D. Vous écoulez vos produits chez vos détaillants et vous ajoutez en plus de cela les magasins à chaînes?—R. Oui, monsieur.

D. Maintenant, voulez-vous produire cet état comme exhibit 115?—R. Oui, monsieur.

(L'exhibit 115 est produit).

(*Traduction*)

Me MONET: La prochaine pièce sera déposée comme pièce n° 115.

(*Texte*)

LES JARDINIERS MODÉLES
(161 St-Paul est, Montréal)

PRIX DE VENTE MOYEN

Date	Oranges Calif. 288	Pommes C.-B. 125-138 McIntosh Fancy	Céleri Ont. N° 1	Céleri Ont. N° 2	Patates Ile. P.-E. Canada N° 1	Tomates de l'Ont. de serre	Choux locaux verts	Choux importés verts	Carottes locales N° 1 lavées	Carottes importées N° 1 lavées des E.-U.	Oignons de l'Ont. N° 1 jaunes
	le cageot	la caisse	le cageot	le cageot	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.
1947											
2 octobre	5.33	3.64	3.15	2.65	.022 N.-B.	.....	.029	.....	.024	.....	.034
9 octobre	5.09	3.38	3.15	2.65	.022 I.-P.E.	.....	.029	.....	.024	.....	.034
16 octobre	5.33	3.38	3.15	2.65	.022 I.-P.E.	.....	.034	.....	.024	.....	.039
23 octobre	5.33	3.38	3.16	2.67	.021 I.-P.E.	.....	.034	.....	.024	.....	.039
30 octobre	5.33	3.38	3.16	2.67	.025 I.-P.E.	.....	.034	.....	.024	.....	.039
6 novembre	5.10	3.38	3.64	3.40	.025 I.-P.E.	.....	.034	.....	.026	.....	.039
13 novembre	5.35	3.38	3.40	3.40	.025 I.-P.E.	.....	.034	.....	.027	.....	.039
20 novembre	6.30	3.38	4.85	3.88	.027 N.-B.	.....	.053	.....	.035	.....	.048
27 novembre	7.00	3.38	5.33	4.85	.028 N.-B.	.....	.074	.....	.047	.....	.058
4 décembre	6.31	3.38	4.85	4.85	.027 I.-P.E.	N.D.	.073	.....	.043	.....	.073
11 décembre	5.25	3.58	5.33	4.85	.027 N.-B.	.242	.073	.....	.043	.....	.063
18 décembre	5.50	3.38	5.45	5.25	.028 Qué.	.242	.073	.....	.043	.....	.063
24 décembre	3.34	3.38	5.45	5.25	.028 N.-B.	.242	.076	.....	.051	.....	.065
31 décembre	5.50	3.38	7.00	5.50	.03 N.-B.	.....	.093	.....	.041	.....	.065
1948											
8 janvier	5.57	3.38	7.75	6.75	.031	.....	.016	.....	.048	.....	.063
15 janvier	6.00	3.38	8.25	8.25	.032	.....	.13	.....	.048	.....	.063
22 janvier	5.82	3.39	8.25	8.73	.029	.....	N.D.	.....	.048	.....	.067
29 janvier	5.82	3.34	11.64	.....	.028	.....	.138	.....	.048	.....	.067
5 février	5.82	3.30	N.D.	N.D.	.029	.....	.....	.058	.048	.....	.085
12 février	6.00	3.30	.....	.....	.029	.....	.....	.045	.077	.....	.093
19 février	6.18	3.30	.....	.....	.029	.....	.....	.041	.078	.....	.093
26 février	5.98	3.14	.....	.....	.028	.....	.....	.043	.082	.....	.092
4 mars	5.47	3.64	.....	.....	.029	.....	.....	.058	.078	.....	.085
11 mars	6.50	N.D.	.....	.....	.029	.....	.....	.058	N.D.	.077	.092
18 mars	6.60	.....	.....	.....	.028	.....	.....	.047	.....	.079	.087
25 mars	5.20	4.12	.....	.....	.029	.....	.....	.058	.....	.094	.097
1er avril	5.36	4.12	.....	.....	.031	.....	.....	.06	.....	.088	.098
8 avril	5.14	N.D.	.....	.....	.034	.....	.....	.071	.....	.088	.126
15 avril	4.67	.....	.....	.....	.033	.....	.....	.071	.....	N.D.	.12
22 avril	5.18	.....	.....	.....	.035	.....	.....	.076	.....	.....	.12

LES JARDINIERS MODÉLES
(161 St-Paul est, Montréal)

ÉTAT N° 3—ACHATS

COÛT DES ACHATS LES PLUS RÉCENTS, RENDUS EN ENTREPÔT

Date	Oranges Calif. 288	Pommes C.-B. 125-138 McIntosh Fancy	Céleri Ont. N° 1	Céleri Ont. N° 2	Patates Ile. P.-E. Canada N° 1	Tomates de l'Ont. de serre	Choux locaux verts	Choux importés verts	Carottes locales N° 1 lavées	Carottes importées N° 1 lavées des E.-U.	Oignons de l'Ont. N° 1 jaunes
	le cageot	la caisse	le cageot	le cageot	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.
1947											
2 octobre	4.79	3.18	1.90	B 1.67	.019 N.-B.	N.D.	.026	N.D.	.015	N.D.	.....
9 octobre	5.00	3.17	1.90	1.65	.019 I.P.-E.	.....	.023	.....	.016	.....	.028
16 octobre	5.19	3.18	1.90	1.55	.021	.....	.027	.....	.018	.....	.....
23 octobre	5.04	3.25	2.00	2.00	.021	.....	.23	.....	.015	.....	.....
30 octobre	4.93	3.30	2.75	2.10	.021	.....	.023	.....	.015	.....	.....
6 novembre	4.93	3.17	2.10	2.25	.021	.....	.023	.....	.02	.....	.03
13 novembre	4.17	3.25	2.50	3.00	.021	.....	.025	.....	.022	.....	.....
20 novembre	4.15	3.25	T 4.50	T 4.00	.026 N.-B.	.....	.03	.....	.023	.....	.....
27 novembre	4.12	3.06	O 4.36	4.50	.031 N.-B.	.....	.05	.....	.04	.....	.....
4 décembre	3.92	3.11	T 4.50	T 4.40	.031 I.P.-E.	.....	.06	.....	.032	.....	.055
11 décembre	3.75	3.12	T 4.65	T 4.35	.025 N.-B.	.20	.057	.....	.033	.....	.055
18 décembre	4.68	3.12	O 4.81	4.75	N.D.	.20	.06	.....	.038	.....	.....
24 décembre	4.00	3.21	N.D.	T 5.50	.025 I.P.-E.	.....	.075	.....	.038	.....	.....
31 décembre	4.30	3.21	T 7.00	N.D.	.030 I.P.-E.	.....	.087	.....	.035	.....	.....
1948											
8 janvier	4.65	N.D.	T 7.50	T 7.00	.029	.....	.10	.....	.038	.....	.....
15 janvier	4.80	N.D.	T 6.50	8.00	.03	.....	N.D.	.....	N.D.	.....	.061
22 janvier	4.60	N.D.	N.D.	7.00	.029	.....	.13	.....	.04	.....	.....
29 janvier	5.00	N.D.	12.50	T 7.00	.028	.....	.10	.....	.043	.....	.....
5 février	4.60	N.D.	10.00	T	.027	.....	N.D.	.048	.05	.....	.....
12 février	4.00	.....	.....	.....	.027	.....	.....	.046	.05	.....	.....
19 février	5.50	.....	.....	.....	.027	.....	.....	.04	.07	.....	.084
26 février	5.13	.....	.....	.....	.026	.....	.....	.037	.075	.....	.069
4 mars	5.04	.....	.....	.....	.027	.....	.....	.033	.09	.....	.082
11 mars	4.49	.....	.....	.....	.026 N.-B.	.....	.....	.033	.07	.....	.....
18 mars	4.55	.....	.....	.....	.026 N.-B.	.....	.....	.036	.....	.075	.07 T
25 mars	4.45	.....	.....	.....	.028 N.-B.	.....	.....	.037	.....	.65	.....
1er avril	4.70	3.50	.....	.....	.031	.....	.....	.038	.....	.09	.....
8 avril	4.45	.....	.....	.....	.31	.....	.....	.058	.....	.085	.....
15 avril	4.25	N.D.	.....	.....	.03	.....	.....	.061	.085	.09	.10 T
22 avril	4.38	N.D.	.....	.....	.33	.....	.....	.079	N.D.	N.D.	.10 T

ÉTAT N° 4

LES JARDINIERS MODELES
(Montréal)

——	1 sept. au 31 déc. 1944	1945	1946	1947
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Ventes	327,782.02	1,855,737.23	2,843,609.36	3,771,654.62
Coût des ventes	301,883.56	1,720,588.38	2,648,360.72	3,431,963.26
Profit brut	25,898.46	135,148.85	195,248.64	339,691.36
Autres revenus	.....	391.11	15,203.73	10,877.05
Revenu brut	25,898.46	135,539.96	210,452.37	350,568.41
Salaires	14,121.63	52,468.96	80,843.93	128,518.07
Frais d'exploitation	17,014.42	76,780.44	118,903.91	221,429.04
	31,136.05	129,249.40	199,747.84	349,947.11
Profit ou perte d'exploitation	*5,237.59	6,290.56	10,704.53	621.30
Intérêt payé	355.01	3,240.40	5,320.75	7,933.24
Profit ou perte avant impôt	*5,592.60	3,050.16	5,383.78	*7,311.94
Pourcentage du profit brut	7·9%	7·3%	6·9%	9%

* Perte.

Me Monet:

D. Je comprends, monsieur Boudrias, que vous avez pris connaissance, avec moi, du questionnaire qui a été soumis et auquel vous avez répondu et qui sera maintenant produit comme exhibit 115 et que vous acceptez comme représentant bien les chiffres que vous avez soumis.— R. C'est cela.

D. Et avec cet exhibit 115, que vous avez produit comme les autres témoins en ont produit, vous produisez un tableau comparatif, qui ne sera pas imprimé, et qui représenterait les chiffres mis en regard l'un de l'autre pour faciliter la compréhension de ce document. Je vous réfère par conséquent à l'état n° 4 .

(*Traduction*)

Me MONET: Je vais maintenant me reporter à l'état n° 4 mais, avant, je voudrais demander au témoin pourquoi il n'a pas, comme les autres, fourni tous les renseignements demandés pour l'état mensuel, et aussi pourquoi nous n'avons aucun chiffre quant à ses ventes et opérations antérieures à 1944.

(*Texte*)

Me Monet:

D. Monsieur Boudrias, je viens de dire aux membres du Comité, en anglais, que je vous demanderais maintenant pourquoi vous n'avez pas donné, tel que demandé, les états mensuels pour les années 1947 et 1948 qui ont été demandés aux autres maisons et qui nous ont été fournis, afin

de permettre aux membres du Comité d'examiner vos opérations mensuelles de 1947 et 1948. Vous m'avez donné une explication que je vous prierais maintenant de donner aux membres du Comité.—R. Monsieur Monet, depuis que notre maison existe, c'est une chose que nous n'avons jamais faite mais que nous avons essayé de temps à autre de pratiquer mais que nous avons trouvé impossible. Il ne faut pas oublier que nous faisons le commerce de marchandises périssables. Des fois, la marchandise peut avoir une valeur de $50,000 quand le fermier vous la livre et puis, dans quinze jours après cette même marchandise ne peut valoir que $35,000. Alors, on a calculé que cela ne pouvait pas donner une idée juste et que c'était de l'ouvrage pour rien. Nous avons pensé que fermer les livres une fois par mois était de l'ouvrage inutile et que c'était préférable de le faire une fois par année.

D. De sorte qu'il ne vous est pas possible, pour cette raison-là, de donner les détails demandés?—R. On a pensé que cela ne servait à rien de le faire de cette façon.

M. Lesage:

D. Autrement dit, vous ne faites pas d'inventaire à la fin de chaque mois?—R. Non.

Me Monet:

D. L'inventaire que vous pourriez faire à ce moment-là ne représenterait pas véritablement l'état de vos opérations ou de vos marchandises en mains?—R. C'est cela.

D. Je vois également dans l'état qui porte le n° 4, le "statement No. 4" . . .

M. THATCHER: Monsieur Monet, voulez-vous nous dire si ces chiffres-là ont été préparés par des auditeurs?

M. Lesage:

D. Ont-ils été vérifiés par un comptable licencié?—R. Il est justement ici.

D. Pour les chiffres qui apparaissent sur l'état n° 4, est-ce que cet état financier a été vérifié par un comptable licencié?—R. Oui, monsieur. Cela a été vérifié.

Me Monet:

D. Je comprends même que votre comptable est ici?—R. Oui, monsieur.

M. Lesage:

D. Qui est votre vérificateur?—R. MM. Devarenne et Vézina.

(*Traduction*)

Me MONET: Vous avez compris la réponse que le témoin a donnée à votre question, monsieur Thatcher?

(*Texte*)

M. Thatcher:

D. Est-ce que ces chiffres ont été donnés au Gouvernement?—R. Certainement.

D. Pour votre impôt?—R. Certainement. Ce sont les chiffres exacts des opérations, 100 p. 100.

Me Monet:

D. Ce que vous donnez dans le 'statement no. 4", tel que demandé, vous donnez un état ou un portrait de vos opérations annuelles?—R. 100 p. 100.

D. Comme vous venez de le dire à M. Thatcher, cet état de vos opérations a été fourni au département de l'Impôt?—R. Oui, monsieur.

D. Mais quant à l'état mensuel, vous n'êtes pas en état ou il ne vous est pas possible de le donner?—R. Non.

M. Thatcher:

D. Il est difficile de comprendre qu'avec un si grand volume d'affaires vous puissiez dire que vous avez subi des pertes d'argent l'an passé?—R. J'ai fait le détail et il est donné.

(*Traduction*)

Me MONET: Je vais interroger le témoin en détail sur l'état dont il vient d'être question.

Le PRÉSIDENT: M. Thatcher dit qu'il ne peut comprendre comment le profit ait été si faible sur un si gros chiffre d'affaires.

Me MONET: Je veux interroger le témoin à ce sujet.

Me Monet:

(*Texte*)

D. Prenons maintenant votre état n° 4, monsieur Boudrias. Voulez-vous dire à messieurs les membres du Comité quel a été le chiffre total de vos ventes pour l'année 1944?—R. Pour l'année 1944, $327,782. Un instant, s'il vous plaît.

M. Lesage:

D. Pour quatre mois seulement?—R. Oui, monsieur. Pour quatre mois.

Me Monet:

D. Vous répondez à la question telle qu'elle vous a été posée et c'est pour une période de quatre mois?—R. Oui, monsieur.

D. Voulez-vous dire à messieurs les membres du Comité pourquoi vous n'avez pas fourni les chiffres pour les années antérieures à 1944, tel que cela a été requis, tel que cela vous a été demandé.—R. Les chiffres pour les années antérieures?

D. Au 1er septembre 1944?—R. Mon organisation, quand j'ai commencé, moi, on ne s'occupait pas beaucoup de comptabilité, on travaillait jour et nuit, ma femme et moi, on avait une comptabilité juste, simple et ordinaire, puis, pour plus de détails, je peux vous référer à M. Vézina, notre auditeur; il peut vous mettre au courant de tout cela.

Me MONET: Monsieur le président, je demande à faire entendre M. Vézina. Il a des renseignements à nous donner et, en toute justice pour le Comité et pour la maison Boudrias, il devrait témoigner immédiatement.

(*Traduction*)

Me MONET: Et la raison pour laquelle il n'avait pas de chiffres pour 1944, c'est qu'il n'existait pas, dans cette entreprise, de véritable système de comptabilité à ce moment et avant cette date; et je demande qu'on assermente M. Vézina afin qu'il puisse témoigner et nous fournir les raisons de la chose.

M. Armand Vézina, comptable licencié, 10 ouest, rue Saint-Jacques, Montréal, comparaît.

Me Monet:

D. Je comprends, monsieur Vézina, que vous avez vu à préparer des états, et particulièrement l'état n° 4, des affaires de la maison Les Jardiniers modèles, de Montréal?—R. Oui, monsieur.

D. Vous avez contribué à les préparer, sinon à les préparer vous-même, à la lumière des chiffres soumis par la maison les Jardiniers modèles?—R. Oui, monsieur.

D. Voulez-vous, tout spécialement, pour le moment, monsieur Vézina, dire aux membres du Comité pourquoi cette maison n'est pas en mesure de donner ses opérations ou le résultat de ses opérations, comme elle a pu le faire depuis septembre 1944, pourquoi il ne lui a pas été possible d'avoir ces chiffres-là pour les opérations antérieures?—R. M. Boudrias a demandé mes services au mois d'août 1944 et, à ce moment-là, j'ai établi un système de comptabilité complet. Auparavant, il n'y avait pas de système de comptabilité complet. Il avait un livre de comptes à recevoir et de déboursés, et les entrées étaient faites dans un cahier, bien simplement; c'étaient des entrées simples. A mesure qu'il payait, il marquait cela. Cependant, cela n'était pas complet. Il n'y avait pas aucune balance de banque ou de caisse. Il n'y avait aucun contrôle. Je ne pouvais pas savoir tout ce qu'il avait dépensé. J'ai fait l'examen de ces entrées dans les livres et il m'est arrivé de trouver des factures, plusieurs choses, et cependant j'ai trouvé plusieurs choses qu'il avait payées mais pour lesquelles je n'ai jamais trouvé de compte.

D. Alors, le système de comptabilité qu'il y avait avant était absolument incomplet, il n'y avait pas moyen de donner de réponse exacte en s'en servant?—R. C'est exact.

M. Lesage:

D. C'était un simple journal?—R. C'est exact.

Me Monet:

D. Je comprends qu'à ce moment-là les opérations de la maison Les Jardiniers Modèles n'avaient pas l'ampleur qu'elles ont aujourd'hui?—R. Non, cela a été développé beaucoup depuis cette année.

D. Et, comme le faisait remarquer tout à l'heure M. Boudrias, c'étaient plutôt des opérations qualifiées de familiales, c'est-à-dire que c'était un commerce qu'il conduisait lui-même en se faisant aider de sa famille?—R. Oui, monsieur.

D. Et, vous, en votre qualité de comptable, vous nous donnez les renseignements qu'il vous a été possible de recueillir jusqu'à la période du mois d'août 1944 et il était impossible de reconstruire. . .—R. . . . d'avoir des résultats exacts, non.

Me MONET: Je dois ajouter, pour l'information des membres du Comité, que l'on m'avait soumis certains chiffres et un état comme celui que vient de décrire M. Vézina, et qu'après avoir examiné tous ces chiffres-à avec le comptable du Comité, nous en sommes venus à la conclusion que ces chiffres ne pouvaient être d'aucune utilité aux honorables membres du Comité à cause de leur inexactitude et, en conséquence, nous avons décidé de ne pas les déposer parce qu'ils étaient absolument inutiles.

(*Traduction*)

Me MONET: Je désire déclarer, pour la gouverne des membres du Comité, que M. Boudrias et M. Vézina, le comptable, m'ont remis certains chiffres concernant l'exploitation de ladite compagnie avant le mois

de septembre 1944, mais qu'étant donné que ces chiffres étaient inexacts et incomplets, comme il a été prouvé dans l'interrogatoire de M. Vézina et d'autres témoins, nous avons conclu que c'était une pure perte de temps que de les inclure dans le compte rendu, parce qu'ils ne feraient pas connaître réellement les chiffres indiquant l'exploitation de la présente compagnie. C'est pourquoi nous n'avons inclus que les chiffres vérifiés.

M. MAYHEW: Voulez-vous nous expliquer les $102,000 d'augmentation.

Me MONET: Je vais interroger le témoin au sujet de chacun de ces chiffres. Je ne voulais que vous faire remarquer que le témoin ne pouvait produire, comme l'ont fait d'autres compagnies, les chiffres concernant une période précédant le mois de septembre 1944.

M. LESAGE: Monsieur Monet, avant que vous ne questionniez le témoin, est-ce que le témoin pourrait nous dire si cela comprend les opérations du jardinage ou du commerce seulement.

Le TÉMOIN: Cela comprend les deux, monsieur Lesage.

M. Lesage:

D. Cela comprend la ferme aussi?—R. Cela comprend la ferme.

D. Cela comprend les opérations de la ferme. . .—R. Cela comprend les opérations de la ferme et Les Jardiniers Modèles aussi, les deux sont ensemble, c'est compris, ensemble, les deux, la terre,— c'est-à-dire la ferme,— et puis le magasin.

Me Monet:

D. C'est-à-dire que vous avez sur l'état n° 4 le total des achats faits pour toutes les marchandises achetées par vous ou par votre maison?—R. C'est cela.

D. Que ces marchandises-là proviennent de votre ferme ou d'autres cultivateurs ou d'autres fermiers à travers le pays, les chiffres qui sont sur l'état n° 4 reflètent le total de vos opérations?—R. Oui.

M. Lesage:

D. C'est combiné, le coût d'achat et de production, alors?—R. C'est combiné, les deux ensemble; et, pour répondre à la question de monsieur qui, tout à l'heure, trouvait cela pas mal singulier. . .

D. Je pense que vous êtes mieux d'attendre les questions de M. Monet, monsieur Vézina.

Me MONET: Oui, je voudrais vous poser quelques questions.

D. Vous avez dit, monsieur Vézina, que pour les quatre mois se terminant au 31 décembre 1944 vos ventes s'étaient totalisées à $327,782.02?—R. C'est cela.

D. Voulez-vous nous dire maintenant quel était le total de vos ventes pour 1947?

M. BOUDRIAS: Pour l'année 1947?

D. Le comptable pourrait peut-être répondre si cela pouvait arranger les choses?

M. VÉZINA: C'est cela.

Me Monet:

D. Cela, c'est le total des ventes de la maison Les Jardiniers Modèles?

M. VÉZINA: C'est cela.

Me Monet:

D. Voulez-vous nous dire quand votre année financière se termine?—R. Le 31 décembre.

D. De sorte que les chiffres que vous venez de nous donner représentent les opérations des douze mois de 1947?—R. Oui, monsieur.

D. Maintenant, vous constatez, n'est-ce pas qu'il y a, entre le total de vos ventes pour les années 1947 et 1946, une augmentation de plus de $900,000?—R. Oui, monsieur.

D. Et que le total de vos ventes pour l'année 1947 est pratiquement le double de ce qu'il a été pour l'année 1945?—R. Oui, monsieur.

D. Je vous réfère maintenant aux profits bruts. Voulez-vous nous donner le montant total des profits bruts pour l'année 1947 en rapport avec l'année 1946?—R. $339,691.36 en 1947 et, en 1946, $195,248.64.

D. Alors, vous avez là une augmentation, monsieur Vézina, je ne parle pas de quelques dollars, mais une augmentation d'environ $150,000, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur.

D. Alors, comment expliquez-vous une augmentation aussi substantielle dans les profits bruts alors que votre chiffre d'affaires, en somme, n'accuse une augmentation que de $900,000?—R. Une augmentation des profits bruts, vous avez dit? Vous avez $339,691.36 ici...

D. Vous avez dit que vous aviez une augmentation, entre 1947 et 1946, d'environ $900,000, alors que, dans les profits bruts, vous accusez un profit brut de $150,000 de plus en 1947 qu'en 1946; alors, pouvez-vous, expliquer aux honorables membres du comité ce profit qui, à première vue, paraît considérable.

M. LESAGE: Encore une fois, si M. Vézina préfère répondre...

Me MONET: Oui, je crois que M. Vézina peut répondre, à moins que M. Boudrias préfère répondre lui-même.

M. VÉZINA: C'est une chose qui peut s'expliquer parce qu'une bonne partie des achats,— et c'est ce qui explique que le pourcentage est plus élevé dans les profits bruts,— c'est qu'une bonne partie de ces achats-là est faite pour d'autres. Nous achetons des chars pour d'autres et puis nous vendons ces chars à 1 p. 100 de profit seulement, alors, cela varie pas mal, dans notre commerce.

M. Lesage:

D. Ces achats qui sont faits en commun sont souvent faits par Les Jardiniers Modèles pour d'autres grossistes?—R. Oui, monsieur.

D. Et ils sont compris au total dans les ventes?—R. Oui, ils sont compris au total dans les ventes et dans les achats aussi; alors, cela baisse un peu le profit brut.

D. Maintenant, ces augmentations de profits bruts que l'on vous demande d'expliquer...—R. Il peut y en avoir moins ou bien plus, cela dépend des années, cela varie.

Me Monet:

D. Pouvez-vous nous dire quelle serait la différence entre 1946 et 1947?—R. En 1947, c'est pas mal difficile à dire exactement sans en avoir fait l'analyse au complet.

M. Lesage:

D. Vous n'avez pas fait une analyse?—R. Au complet, non.

Me MONET: C'est parce que, à première vue, comme le disait le président l'autre jour, il y a un profit brut augmenté de $150,000, alors que le chiffre des ventes montre une augmentation de $900,000.—R. Oui.

D. Alors, je voudrais savoir si vous pouvez nous donner une explication de ce profit, qui, à première vue, paraît assez substantiel?

M. Lesage:

D. Pensez-vous, monsieur Boudrias, que cette marge de profits considérable que vous avez faits en décembre puisse compter pour beaucoup dans cette augmentation de profits?

M. BOUDRIAS: Non, les marges, ce n'est pas ça qui peut compter tellement, parce que, de la manière dont on a fait la distribution, on avait 50 p. 100; prenez les oranges ou les citrons, par exemple...

Me Monet:

D. Mais vous nous avez dit tout à l'heure que, dans les profits domestiques, vous aviez fait des profits plus substantiels. M. Lesage vous demande maintenant s'il est possible que l'augmentation de ce profit brut qui, à première vue, paraît considérable par rapport à l'augmentation de vos affaires, s'il est possible, dis-je, que cette augmentation aurait été causée par l'augmentation dans les prix de vente?

M. BOUDRIAS: Cela a pu contribuer, oui.

D. Est-ce que cela a pu contribuer pour la majeure partie de ce profit brut?

M. BOUDRIAS: Oui, pour une bonne partie.

M. LESAGE: Parce que, en définitive, cette partie à 50 p. 100 n'a réellement commencé à s'appliquer qu'à partir du premier janvier, n'est-ce pas?

Me Monet:

D. Pour les produits importés?

M. BOUDRIAS: Oui.

D. Quant aux produits locaux, vous nous avez dit tout à l'heure que vous aviez là à ce moment-là une certaine quantité de ces produits et que vous en aviez bénéficié dans les autres?—R. La quantité qu'on avait, c'est certain que cela a contribué.

D. Vous l'avez même dit deux ou trois fois?—R. Oui.

(*Traduction*)

M. MAYHEW: C'est une augmentation comparativement à 1946?

Me MONET: Oui.

M. FLEMING: Mais il n'existe pas de base de comparaison avec les années précédentes?

Me MONET: Voilà la seule raison pour laquelle j'ai fait cette déclaration.

M. MAYHEW: Il n'existe pas de points de repère avant 1944, mais à partir de 1944, vous possédez les chiffres.

Me MONET: Oui. Je vais interroger le témoin à ce sujet.

M. MAYHEW: Je croyais que vous parliez de ce profit brut?

Me MONET: Le voici.

M. MAYHEW: Remarquez-vous que votre profit brut a augmenté chaque année d'environ $145,000?

Me MONET: C'est ce que nous discutons dans le moment. Il nous donne l'explication de cette augmentation.

M. MAYHEW: Ses salaires et autres dépenses ont augmenté d'environ $150,000?

Me MONET: C'est exact. J'y viens, monsieur Mayhew. Il en est ainsi, parce qu'à première vue, il y a une augmentation de profit brut d'environ $150,000 par rapport à 1946; et je demandais au témoin de

nous expliquer la chose en vue du fait que les ventes ont augmenté neuf cents fois et qu'à première vue cette augmentation paraît considérable. D'un autre côté, j'arrive maintenant à des chiffres qui indiquent que cette augmentation a été contrebalancée par des frais d'exploitation, de sorte que le profit brut n'est pas aussi considérable qu'on serait porté à le croire.

M. MAYHEW: Il demeure à peu près le même.

Me MONET: Il est à peu près le même.

(*Texte*)

M. VÉZINA: Autre chose aussi. L'an dernier, sur la ferme, il a produit sur une beaucoup plus grande échelle et ces marchandises étaient expédiées au magasin et vendues, alors qu'en réalité le prix coûtant aurait dû être inclus dans les dépenses de la ferme, ce qui n'a pas été fait et, pour moi, cela devient un calcul très difficile à faire parce que les hommes travaillent de temps en temps au magasin et de temps en temps sur la ferme, alors il aurait fallu prendre une certaine partie des salaires et appliquer cela comme aux achats pour arriver au prix coûtant des produits qui viennent de la ferme.

Me Monet:

D. En d'autres termes, monsieur Vézina, je comprends que les chiffres qui apparaissent sur l'état n° 4, comprennent les opérations de la ferme et les opérations de la maison Les Jardiniers Modèles?—R. Oui.

D. Ceci fait partie de l'un ou de l'autre?—R. Oui.

D. Ainsi, les recettes autant que les dépenses qui apparaissent sur cet état sont les recettes et les dépenses tant de la ferme que la maison Les Jardiniers Modèles?—R. Exactement.

D. Le tout est combiné?—R. Oui.

D. Et vous dites qu'il n'est pas possible de faire la démarcation entre les deux, tant pour les salaires, les produits et les ventes?—R. Bien, voyez-vous les employés vont ou bien à la ferme ou bien ils travaillent à la maison, alors...

D. Vous avez combien d'employés qui travaillent chez les Jardiniers Modèles?

M. BOUDRIAS: On doit avoir facilement 65 à 70 hommes; entre 60 et 75 hommes, disons.

Me Monet:

D. Ces employés-là, qui travaillent au magasin, à l'entrepôt et à l'endroit où est le bureau, chez vous, à la maison Les Jardiniers Modèles, je comprends qu'ils travaillent également à la ferme?—R. C'est cela.

D. Est-ce qu'ils reçoivent un salaire pour travailler à la ferme et un pour leur travail au magasin ou bien s'ils ne reçoivent qu'un seul salaire?—R. C'est le seul salaire qu'ils reçoivent.

D. Vous n'avez jamais calculé la proportion de salaires qu'ils ont pu gagner par leur travail sur la ferme et leur travail au magasin?—R. Non; voyez-vous, dans le moment, on a beaucoup de marchandises à prendre là-bas; alors, on va prendre 10, 15, 20 hommes et on va les diriger sur la ferme et, s'il n'y a plus d'ouvrage, on va les envoyer au magasin.

D. Alors, l'état n° 4 est un état consolidé de toutes vos opérations, tant de la ferme que des Jardiniers Modèles?—R. Oui, monsieur.

D. Tant pour les recettes que pour les dépenses de vos opérations?—R. Oui, monsieur.

D. Maintenant, je vous réfère sur cette même page aux "dépenses et frais d'exploitation", et je vous prie de remarquer que la différence entre les frais d'exploitation de 1946 et de 1947 est d'environ $150,000.—R. C'est cela.

D. En d'autres termes, vos frais d'exploitation pour l'année 1947 ont dépassé de $150,000 vos frais d'exploitation pour l'année 1946?—R. C'est cela.

D. En prenant en considération, si je peux me servir de cette expression, le profit brut que l'on vient de discuter, voulez-vous donner aux honorables membres de ce Comité une explication, une raison de cette hausse considérable de vos frais d'exploitation pour l'année 1947 en rapport avec l'année 1946?—R. La première des choses, on s'occupe une grande partie de la saison d'été à expédier la marchandise des jardiniers et on est obligé de se procurer pour cela des contenants et ces mêmes contenants ont subi une grosse augmentation. Ensuite, il y a l'entretien de notre "flotte" de camions; je calcule que, l'an passé, cela nous a coûté au moins 20 p. 100 de plus que les années précédentes pour l'entretien de nos camions.

D. Je comprends que vous avez ici les chiffres qui pourraient expliquer cela, les chiffres comparatifs; voulez-vous nous donner, pour les fins du dossier, les chiffres comparatifs?

M. VÉZINA: Il y a les salaires.

Me Monet:

D. Voulez-vous les donner en détail?

M. LESAGE: Monsieur Vézina, à mesure que vous arrivez sur un item pouvez-vous nous donner une explication, parce que vous dites qu'il y a une augmentation dans les salaires, assez considérable, et cette augmentation de salaires ne me semble pas en rapport avec l'augmentation des affaires.

M. VÉZINA: Les salaires sont passés de $80,843.93 qu'ils étaient en 1946 à $128,518.07 en 1947. Alors, il y a donc eu de grosses augmentations de salaires en 1947 et puis, à part de cela, il y a l'emploi d'hommes pour la ferme, il y a au moins 20 à 25 hommes sur la ferme.

D. Est-ce qu'il y a eu une augmentation du coût de la main-d'œuvre?

M. BOUDRIAS: Du coût de la main-d'œuvre?

Me Monet:

D. De 1947 sur 1946?—R. Oui, monsieur.

D. Combien payez-vous pour un homme sur la ferme?—R. Pour les hommes sur la ferme, c'est $45 par mois que l'on payait; on a des Polonais sur la ferme; c'était le prix fixé par le Gouvernement; et, à part cela, on a nos hommes, quand c'est tranquille au magasin, que l'on amène sur la ferme; mais on payait $45 par mois, c'est le prix que le gouvernement fédéral nous ordonnait de payer et, cette année, on paye $70 par mois.

D. C'est l'arrangement qu'il y avait?...

M. BOUDRIAS: Et, à part cela, nos gens qui travaillaient comme chauffeurs sur nos camions, qui gagnaient $32 à $33 par semaine; aujourd'hui, un homme avec une femme et quatre ou cinq enfants, il faut toujours lui donner une petite chance de vivre, il faut toujours lui donner $38 à $40 par semaine pour que les choses se balancent. Alors, les salaires ont monté de $5 ou $6, de $8 ou $9 et même $10 par semaine, et, ensuite, les Polonais, cela a monté de $45 à $70.

M. Lesage:

D. Une augmentation d'environ 80 p. 100?—R. Oui. Mais, à part cela, sur la ferme on a beaucoup de difficultés à trouver des gens; si on n'avait pas ces Polonais-là on serait bien mal pris; et c'est pour cela que ça mérite d'être encouragé, un mouvement comme cela.

Me MONET: Ceci répond aux augmentations de salaires. Maintenant, je désire référer, monsieur Vézina, aux augmentations sur les frais d'exploitation qui paraissent un peu considérables; je voudrais que vous nous donniez une explication.

M. VÉZINA: Ensuite, les dépenses de camions qui étaient de $26,209 en 1946 ont monté en 1947 à $59,557.

D. À quoi attribuez-vous une augmentation aussi considérable?—R. Bien, la flotte a été presque doublée et son champ d'expédition de marchandises a été bien agrandi; on a expédié à Sherbrooke, Saint-Jean, Saint-Jérôme, Ottawa, Québec...

D. Vous avez combien de camions, maintenant?

M. BOUDRIAS: Tout près de quarante, je ne pourrais pas dire au juste.

D. Et vous dites que c'est ce qui explique le fort montant d'augmentation de $26,000 à $59,000—R. Oui, monsieur.

M. VÉZINA: Oui; ensuite, l'emballage.

D. Est-ce que ceci constitue un montant considérable?—R. Oui, ceci est passé de $13,649 à $36,987.

D. Ce sont des contenants?—R. Oui, des contenants, des boîtes, des "crates", des boîtes de bois, des "crates" de bois pour expédier la marchandise.

D. Avez-vous d'autres augmentations substantielles?—R. Il y a les assurances qui ont passé de $8,512 à $17,121. Il y a d'abord l'assurance sur les camions, qui a augmenté beaucoup, ensuite l'assurance sur les bâtisses que M. Boudrias a fait réévaluer; ces bâtisses l'ont forcé d'augmenter ses assurances, ensuite, il y a toutes les assurances qui ont été cancellées dans le passé et qui ont été renouvellées à neuf; alors cela a aussi augmenté le prix des assurances. Ensuite, il y a les téléphones et les télégrammes... Non, pardon, ici je dois dire qu'il y a le transport, c'est pour des camions loués qui ne lui appartiennent pas.

Me Monet:

D. Alors, en plus de la flotte de camions qui appartiennent à M. Boudrias, qui appartiennent à la maison Les Jardiniers Modèles, vous avez encore des dépenses enregistrées pour le transport par des camions que vous avez loués?—R. Oui, et qui étaient de $18,110 en 1946 et qui sont passées à $26,442 en 1947... Ensuite, il y a les dépenses de la ferme, question de salaires.

D. Oui, on a parlé des salaires tout à l'heure.—R. De $4,854 qu'ils étaient en 1946, ils ont monté en 1947 à $10,974.

M. Lesage:

D. Et cela comprend la nourriture des hommes?—R. Oui, cela comprend la nourriture des hommes et la ferme a été beaucoup développée en 1947; ensuite, il y a les téléphones et tous les télégrammes... Pardon, je vous ai donné les chiffres pour les dépenses de la ferme qui ne sont pas exactement les mêmes, c'était plutôt pour les téléphones et les télégrammes qui ont augmenté beaucoup, ceux de la ferme c'est $4,854 qui a augmenté à $10,974.

Me Monet:

D. Alors, vous venez d'énumérer certains chiffres comparatifs établissant un excédent d'environ $90,000?—R. Ensuite, les autres qui auraient pu varier, ce sont les dépenses de finance qui ont été occasionnées et qui ont pas mal augmenté l'affaire.

D. Qu'est-ce que vous entendez par ça des dépenses de finance?—R. Bien, il y a les dépenses de finance, c'est...

M. Lesage:

D. On les a ici?—R. Oui. Ensuite, on a à calculer les dépenses de finance, les mauvaises créances...

D. Est-ce qu'il y en a eu en 1947?—R. Oui, il y en a eu en 1947. Il y a eu des faillites d'au montant de $3,800 qu'il a dû supporter.

D. Est-ce que cela a recommencé, les faillites?—R. Oui.

D. Alors, ce sont les principales raisons que vous avez à donner pour justifier cette augmentation-là?—R. Oui.

Me Monet:

D. Et, pour terminer l'étude de l'état n° 4, vous donnez comme profits bruts sur les ventes 9 p. 100?—R. Oui, en 1947.

M. Lesage:

D. En 1947?—R. Oui.

D. Non, comme perte.

Me MONET: Non, comme profits bruts sur les ventes: 9 p. 100?—R. Oui.

D. Et, quant aux profits ou pertes avant impôts, vous donnez une perte pour l'année 1947?—R. Oui, monsieur.

D. Toutefois, vous donnez comme étant de 9 p. 100 les profits bruts, quant à vos ventes, ce qui, apparemment, a été le profit le plus considérable fait par la maison Les Jardiniers Modèles depuis 1944?—R. Oui.

M. Lesage:

D. Avant de laisser l'état n° 4, monsieur Vézina, est-ce qu'il y avait de gros inventaires au 31 décembre 1946 et au 31 décembre 1947?—R. Au 31 décembre 1946, l'inventaire était de $14,609 et au 31 décembre 1947, il était de $78,202.

D. Comment était évalué l'inventaire de $78,000?—R. Au prix coûtant sur le marché ou au prix du marché s'il était plus bas.

D. Mais, s'il venait de la ferme?—R. S'il venait de la ferme, on l'évaluait au prix du marché, au prix qu'il le payait, lui.

D. Qu'il payait, lui, à ce moment-là ou bien qu'il avait payé?—R. Oui, qu'il payait à ce moment-là, au 31 décembre.

D. De fait, si cet inventaire-là avait été évalué sur le prix de vente, vous auriez terminé l'année avec un profit assez considérable?—R. Mais cela aurait été un profit irréel.

D. Mais ce chiffre de $78.000 est certainement considérable?—R. Non, c'est le prix du marché à ce moment-là.

D. Oui, je comprends, mais je cherche une explication de cette perte en 1947.—R. C'est l'augmentation des dépenses.

D. Il va falloir changer de système?—R. Voyez-vous, dans les fruits et les légumes, les profits sont tellement variables, ils peuvent faire une grande perte une année et un gros profit une autre année...

D. Parce que c'est la première chose qui nous amène une perte aussi considérable.

Me MONET: Oui, la maison Parent et Goyer qui a été entendue la semaine dernière montrait des bénéfices très minimes, mais elle montrait tout de même des bénéfices.

D. Avez-vous quelque chose à dire là-dessus, monsieur Boudrias?

M. BOUDRIAS: Oui, monsieur. Voyez-vous, nous autres, notre distribution est bien grande et toute la marchandise que l'on réussit à avoir, particulièrement la marchandise très rare, par exemple si on reçoit un char d'oranges, de pamplemousses ou de carottes, et que l'on a 400 et quelques clients à servir et que l'on a soin de la distribuer à ces clients-là, la distribution nous coûte quatre, cinq fois, six fois et sept fois ce qu'elle pourrait nous coûter... Si l'on avait pas voulu avoir soin du public, c'était facile de montrer un profit de $100,000; on n'avait qu'à mettre notre personnel dehors et à prendre les chars là, sur le rail, et à les vendre sans s'en occuper, prendre un profit et ne pas s'occuper de rien; mais il ne faut pas penser rien que pour aujourd'hui, spécialement sur le côté de l'importation.

En plus de cela, je suis à monter une organisation pour servir les jardiniers, il ne s'en fait pas dans le Québec, il n'y a aucune organisation comme cela, comme nous autres qui nous occupons et qui nous intéressons à distribuer la marchandise de nos jardiniers dans tout le Canada. La distribution dans la province de Québec n'est pas parfaite déjà et on cherche à l'étendre le plus possible; j'ai un groupe de jardiniers qui coopèrent 100 p. 100 avec moi; ils ne me laissent pas faire une minute et si j'arrive $7, $8 ou $10 en dessous ces gens-là ne me laisseront pas tomber parce que nous expédions beaucoup de marchandises pour ces gens-là.

Par exemple, si ces gens-là arrivent et nous disent: J'ai 15 ou 20 mille "crates" de concombres et on n'a pas de place pour les vendre, on n'est pas capable de s'en défaire; es-tu capable de faire quelque chose pour nous autres?" Alors, on prend le téléphone, on télégraphie et on téléphone partout dans le Canada, à Québec, à Toronto, à Ottawa, à Kingston, à Cornwall (Ont.) et on descend jusqu'à l'Ile-du-Prince-Edouard. On ne s'occupe pas de ce que ça coûte; tout ce qui nous intéresse, c'est de pouvoir liver cette marchandise-là. C'est pour cela que le travail pour réussir à monter cette organisation-là dans la province de Québec, on est les seuls à faire ce genre d'affaires-là...

Bien des fois, cette marchandise-là, monsieur Lesage, vous savez, nos gens de la province de Québec ne sont pas habitués aux stocks en consignation, cela ne se fait pas, alors on ne leur fait pas de prix, c'est une affaire qui n'a pas de bon sens, on perd de l'argent; j'ai vu bien des chars de marchandises, je peux vous en montrer, que j'ai perdu $600 à $700 et même $1,000; je peux vous montrer des chars de tomates au complet que j'ai perdu, bien des fois...

M. Beaudoin:

D. En d'autres termes, vous prenez la responsabilité de l'expédition?—R. Oui, on prend la responsabilité de l'expédition 100 p. 100 et, je ne devrais peut-être pas faire cela, mais pour vous le prouver je vais vous parler d'une organisation qu'il y a à Montréal, subventionnée par le gouvernement provincial et qui retire de $9,000 à $10,000 par année...

Le président:

D. Par le gouvernement provincial?—R. Oui, par le gouvernement provincial.

M. Lesage:

D. Par le gouvernement provincial du Québec?—R. Oui; qui retire $9,000 à $10,000 par année et qui montre un déficit à chaque année, qui sont dans notre ligne et qui essaient de nous faire du tort, tandis que les jardiniers que je sers, moi, j'ai organisé la distribution dans tout le Canada personnellement et sans rien demander à personne.

M. Beaudoin:

D. Quel est le nom de cette organisation-là?—R. La Coopérative des jardiniers-maraîchers du Québec.

D. La Coopérative des jardiniers-maraîchers du Québec?—R. Oui.

D. Et ils ont une organisation qui vient en concurrence avec vous?—R. Oui, une organisation qui vient en concurrence avec moi, et je suis obligé de lutter de la même manière qu'eux et, moi, il n'y a personne qui m'aide.

D. Vous ne recevez pas de subventions du gouvernement provincial?—R. Ah! non.

D. En avez-vous déjà demandé, une subvention, au gouvernement provincial?—R. Non, et je n'en demanderai pas; je ne demande qu'une seule chose, c'est que tout le monde soit sur le même plancher.

M. Lesage:

D. Monsieur Boudrias, en 1947, si j'ai bien compris, vous avez travaillé beaucoup à l'établissement d'un marché permanent pour les produits, spécialement de votre ferme et de ceux de vos voisins?—R. Oui, monsieur.

D. Et, en conséquence, cela a augmenté votre coût d'opérations?—R. Oui, on est à la période de l'organisation, cela ne se fait pas dans la province de Québec et on veut copier sur vous autres, en Ontario.

D. Alors?—R. Alors, vous allez bien, on ne vous en veut pas, mais on ne veut pas se faire battre; seulement, on est obligé de le faire avec notre argent, nous autres.

D. En 1947, vous dites que cela a été une mauvaise année de production et, pourtant, vous avez augmenté de $900,000?—R. Mais, on ne travaille pas en monde, par exemple.

D. Vous dites qu'il y a eu une diminution d'environ 65 p. 100 dans la production et, pourtant, vous, vous montrez une augmentation dans le chiffre de vos ventes de $900,000; est-ce que c'est parce que vous avez étendu vos marchés?—R. On a étendu nos marchés, on a été plus agressif.

Me Monet:

D. Vous avez parlé d'une flotte de camions, de quarante camions?—R. Oui, monsieur.

D. En plus de cela, monsieur Boudrias, dans la nomenclature des frais d'exploitation, vous avez mentionné un montant considérable pour des camions loués pour transporter la marchandise. Vous transportez la marchandise un peut partout dans la province?—R. Oui, monsieur. A quatre ou cinq cents milles de Montréal; on va même livrer à Toronto et on a essayé de toucher au marché à New-York et à Boston et dans les villes de la frontière, de l'autre côté.

D. Revenons à votre état n° 2.

Monsieur Lesage, vous n'avez pas d'autres questions sur le rapport n° 4?

M. LESAGE: Non, monsieur Monet.

Me Monet:

D. Revenons au tableau n° 2.

(*Traduction*)

Me MONET: Je vais dire ceci en anglais, car il s'agit d'un changement apporté à la pièce 115. Je demande aux membres du Comité de faire ces changements sur leurs feuilles, ils sont très importants.

M. THATCHER: A quelle page?

Me MONET: État n° 2, première page de la pièce 115. Le 11 et le 18 mars, oranges, Californie, première colonne, vous avez un prix de vente de $6.50 et de $6.60. Si vous vous reportez à l'état n° 3, aux mêmes dates, 11 et 18 mars, le prix d'achat le plus récent inscrit là est de $4.49 pour le 11 mars et de $4.55 pour le 18 mars. Or, ces chiffres devraient être $5.71 pour le 11 mars et $5.71 pour le 18 mars.

M. FLEMING: Sur quelle feuille?

Me MONET: Dans l'état n° 3, $5.71 et $5.71, au lieu de $4.49 et $4.55. Il faut une autre correction à la page 2; le 12 février. Il n'y a aucun changement au prix de vente de $6, mais il faut faire une modification à l'état n° 3 à la même date, 12 février, au prix d'achat. Au lieu de $4.00, il faut lire $5.50.

M. FLEMING: La même modification que pour le 19 février?

Me MONET: Oui, la même qu'au 19 février. Il y avait une erreur de chiffre.

(*Texte*)

Me Monet:

D. Monsieur Boudrias, je veux maintenant vous poser quelques questions sur le prix des oranges. Si vous voulez bien suivre sur l'état comparatif que le secrétariat a préparé, vous aurez plus de facilité; je vous en ai donné un tantôt. À la date du 27 novembre, monsieur Boudrias, vous donnez comme prix de vente $7. C'est bien cela, c'est exact?—R. Oui, monsieur.

D. Et comme prix d'acquisition $4.12, pour les achats les plus récents; ce qui donne une différence par boîte de $2.88 ou un pourcentage quant au prix de vente de 41·1 p. 100. Des témoins qui ont été entendus ici antérieurement, de Toronto, et d'une autre maison, ont montré un prix de vente inférieur à ce prix-là pour la même date. Voulez-vous donner des explications à messieurs les membres du Comité et dire pourquoi les oranges se vendaient à ce prix-là par votre maison à cette date-là?—R. Cela est dû à des grosseurs que l'on a en petite quantité dans un char d'oranges qui sont en grande demande. La marge paraît bien grosse mais si vous prenez l'ensemble du char vous arrivez avec un profit tout différent.

M. LESAGE: Sur cette réponse que vous venez de faire, d'autres témoins ont donné la même réponse. Est-ce que vous pouvez donner un état de ce char?

Me MONET: Nous l'avons ce matin, un portrait de l'état complet pour un char.

Me Monet:

D. Qu'est-ce que vous considérez, monsieur Boudrias, comme profit raisonnable, qui vous permettrait de vivre convenablement, sur une caisse d'oranges.—R. Sur une caisse d'oranges, on a certainement besoin, si on

investit de $3,700 à $3,900 sur un char d'oranges, il faudrait au moins, dans l'ensemble, l'année durant, on a besoin de 75c. à $1 la caisse, l'année durant.

D. Si je comprends bien les témoignages antérieurs, lorsqu'il s'agit pour vous de déterminer les bénéfices que vous devez faire pour faire un profit convenable, vous considérez l'achat du char en entier et non de boîte en boîte?—R. Non, monsieur.

M. Lesage:

D. À 75c. la caisse, cela fait combien au point de vue pourcentage?—R. Il y a 561 caisses dans un char, alors à 80c., cela fait $450.

D. Sur $3,700?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous dit ce que c'était?—R. Sur $3,900, 13·5 p. 100.

Me Monet:

D. Vous avez ici ce matin, monsieur Boudrias, un état complet d'un char d'oranges que vous avez acheté déjà?—R. Ce char d'oranges-là a été acheté le 9 mars.

D. Alors, prenons le char qui a été acheté le 9 mars. Je comprends que, lorsque vous achetez un char d'oranges, vous ne pouvez pas acheter un char de 288 en entier?—R. Non, mais une fois de temps à autre.

D. Habituellement, je comprends que, dans un char d'oranges, il faut accepter un certain nombre de grosseurs d'oranges?—R. Oui, monsieur.

D. Pour le char dont vous parlez, pour lequel vous donnez quelques détails, combien de caisses y avait-il dans ce char-là?—R. 561 boîtes.

D. Voulez-vous énumérer le montant de boîtes qu'il y avait dans ce char-là, avec les grosseurs d'oranges que les boîtes contenaient, et le prix en même temps?—R. 16 boîtes de 176 à $7.75.

M. Lesage:

D. Est-ce le coût d'achat ou de vente?—R. D'achat.

D. À $7.75?—R. Il y avait 40 boîtes de 200 à $7.75; 80 boîtes de 220 à $7.50; 150 boîtes de 252 à $7; 175 boîtes de 288 à $6.25; 100 boîtes de 344 à 5.50, et c'est tout, cela.

Me Monet:

D. Vous avez là 561 boîtes?—R. Oui, monsieur.

D. Vous avez toutes les grosseurs d'oranges dans ce char, des grosseurs différentes?—R. Oui, monsieur.

D. Et qui vous coûtait?—R. $3,727.75.

D. Maintenant, voulez-vous expliquer à messieurs les membres du comité comment vous procédez lorsqu'il s'agit de vendre ces oranges-là, pour en déterminer le coût, en prenant soin d'ajouter un bénéfice proportionné aux chiffres que vous avez donnés tantôt?—R. Quand on a reçu ce char d'oranges-là, si vous prenez ces oranges-là, lorsqu'on les a vendues, on s'est aperçu que, certaines grosseurs, on a perdu 50c., 60c. et 75c. la caisse.

M. Lesage:

D. Pouvez-vous donner les détails de ces chiffres-là?—R. Oui. Je ne les ai pas en détail. Cette chose-là arrive à chaque char d'oranges qu'on achète. Des fois, il arrive que le public ne veut pas d'une certaine grosseur d'oranges. À certaines périodes de temps, ils ne veulent pas de grosses oranges du tout et ils veulent seulement des petites oranges. Cela marche toujours l'un contre l'autre. On ne peut pas arriver à faire un profit de 10 à 15 p. 100, cela est impossible, parce qu'il faut suivre la vente au public.

Me Monet:

D. Est-ce que cela peut arriver, sur des oranges de $7.75, qu'il vous soit impossible de faire un profit normal, tel que vous l'avez mentionné tantôt?—R. Oui, monsieur. Et vous en avez la preuve là, si on suit ce char-là, celui du 9 mars.

D. En conséquence, lorsque, de fait, vous ne pouvez pas prendre votre bénéfice normal, vous vendez même à perte et vous vous compensez sur une autre grosseur en mettant le prix plus élevé?—R. Oui, monsieur. On est obligé de le faire.

D. Pouvez-vous donner certains chiffres en rapport avec le chiffre dont vous avez parlé, à $7.75, le chiffre du prix coûtant?—R. Je figure que ce char d'oranges-là, en particulier, nous a rapporté $6.60; c'est le prix de vente de ce char-là. Ce char-là, au lieu de faire de l'argent avec, il nous en a mangé.

M. Lesage:

D. Vous ne l'avez pas acheté à la fin de mars. Les 288, vous dites, vous ont coûté $6.25 la caisse. Le 11 mars, le coût d'achat le plus récent est $4.49.

Me MONET: Vous avez une erreur là, c'est $5.71.

M. LESAGE: Ah! oui. Je l'ai corrigé sur l'état n° 3, mais je ne l'ai pas corrigé sur l'autre; c'est parfait.

Me Monet:

D. Et cela c'est la façon habituelle? Avez-vous un mot d'explication à donner là? Vous venez de dire que le char du 9 mars, la grosseur 288 coûtait $6.25, alors que ,dans l'état corrigé tantôt, et en date du 11 mars, vous donnez comme votre acquisition la plus récente le prix de $5.71. Est-ce que c'était le même char?—R. Cela ne devait pas être le même char. Attendez un peu, oui, c'est le même char. Les 344, ici coûtaient $5.50.

D. C'est parce que vous avez donné tantôt 135 caisses de 288 à $6.25 et d'après les chiffres corrigés ce matin, vous avez donné, en date du 11 mars, $5.71?—R. Il y a d'autres chars qui sont arrivés aussi. Vous avez d'autres chars dans d'autres périodes pour lesquels c'est meilleur marché.

D. Je vous demande s'il s'agit du même char ou non. Vous donnez, à la date du 11 mars, comme achat plus récent, un prix de $5.71, et vous venez de donner, en décrivant le contenu d'un char, en date du 19 mars, un prix de $6.25 pour les 288?—R. Il est possible que ceci soit arrivé, que deux chars soient arrivés la même journée. C'est peut-être cela.

D. Le char que vous avez décrit tantôt, il n'y a pas de doute, c'est le char que vous avez acheté le 9 mars?—R. Oui, monsieur. Vous avez le document.

D. Et vous expliquez de cette façon-là, de la façon dont vous venez de répondre, comment il se fait ou pourquoi, à la date du 27 novembre en particulier, vous auriez un bénéfice de 41:1 de pourcentage sur une caisse d'oranges vendue à $7?—R. Cela est pour une quantité minime, mais c'est l'ensemble de nos profits pour cette journée.

D. Est-ce qu'il ne vous était pas possible, à ce moment-là, monsieur Boudrias, de vendre à un prix inférieur à celui que vous avez vendu et faire tout de même un profit raisonnable?—R. Oui, monsieur, on aurait pu le faire. Mais en tenant compte de toutes nos grosseurs et de tous les chars qui rentraient notre profit, je pense, est un profit seulement raisonnable.

D. Comment expliqueriez-vous, monsieur Boudrias, qu'à la même période d'autres maisons auraient pu vendre à un prix inférieur à celui auquel vous vendiez?—R. Cela est possible que nos compétiteurs pouvaient avoir des oranges à l'entrepôt depuis trois semaines ou un mois, ou au mois de décembre, alors qu'elles peuvent se garder facilement. Cela en plus d'expliquer que d'autres maisons peuvent avoir un prix meilleur marché.

D. Est-ce possible aussi que cela puisse être à cause du fait que, dans un char reçu, la variété aurait été plus grande, une plus grande variété d'oranges permettant de vendre à un prix inférieur?—R. Oui, monsieur, vous avez une bonne idée là, monsieur Monet, parce que le manifeste des chars...

D. Je vous le demande pour essayer d'expliquer le profit qui paraît considérable à cette époque-là.

M. Lesage:

D. Avant de laisser ce point-là, j'examine l'état comparatif et je vois ici la maison Boyer & Cie et je remarque que quelquefois, par exemple le 27 novembre, Les Jardiniers Modèles ont vendu leurs oranges $7 et Parent & Gauthier $6. Cependant, à plusieurs autres dates, Les Jardiniers Modèles ont vendu à des prix inférieurs.

D. Il n'y a pas de prix fixe sur les marchés à Montréal?—R. Il y a un peu de compétition.

(M. Pinard occupe le fauteuil.)

D. Il n'y a pas de prix de marché pour vous autres?—R. Non, il n'y a pas de prix, il n'y en a pas d'établi. On cherche à servir la clientèle le plus facilement possible.

D. Dans les oranges, ce n'est pas le prix du marché qui détermine votre prix de vente, mais votre coût, plus une marge? C'est exact?—R. Oui, monsieur.

D. La loi de l'offre et de la demande n'agit que sur une période de temps, pour le prix immédiat, et vous le basez sur votre coût?—R. Pour ces choses-là, les oranges et toutes les marchandises qui sont sur une base de "quota".

Le président suppléant:

D. Vous fixez vos prix avec cette politique-là en force et en considérant la fluctuation du marché même?—R. Oui, monsieur. Vous avez une période, par exemple, où vous allez avoir sept à dix chars d'oranges qui vous arrivent en même temps. J'ai vu être obligé d'en vendre en bas du prix coûtant. Par exemple, il y a des grosseurs qui ne se vendent pas du tout et, la semaine d'après, cela change et ils achètent toutes ces grosseurs-là.

D. Alors, vos achats, dans ce temps-là, étaient dans le sens inverse? Quand c'était des petites qui étaient en demande, vous aviez des grosses? Quelle est l'explication de cette situation-là? Est-ce une coïncidence?—R. Oui, monsieur. C'est une coïncidence et on passe notre temps au téléphone pour éduquer le public. On leur dit: "Prenez donc cela", mais on nous répond: "Non, ce sont les petites que l'on veut".

D. Ça va d'après les caprices des consommatrices?—R. C'est la nature.

M. Lesage:

D. Cela dépend de la période de l'année?—R. Oui, monsieur, et du temps; cela dépend; des fois il y a plus d'argent. Quand elles prennent les petites, c'est qu'il y a moins d'argent.

D. À ce temps-là, les gens achetaient les petites et ils payaient leurs impôts. Vous avez fixé le prix des oranges d'après le total du char que vous avez reçu?—R. Bien.

D. Vous ajustez les prix des oranges, les 288 par exemple, pour le prix total qu'un char aurait pu coûter?—R. On tient compte de la grosseur et de notre prix coûtant et de la demande. On ne peut pas faire autrement.

D. C'est ce qui fait varier le prix des oranges, comme les 288 ou les 344, ou les 252?—R. Oui, monsieur.

D. C'est la raison de la différence des prix?—R. Oui, monsieur.

Me Monet:

D. Maintenant, monsieur Boudrias, je voudrais vous demander, au sujet de la livraison des pommes, d'expliquer, à messieurs les membres du Comité comment il se fait qu'à la date du 31 décembre, "B.C. Apples", le prix est de $3.21, et qu'il n'y a pas de prix d'acquisition inscrit jusqu'au 1er avril, à partir du 31 décembre? Dois-je comprendre qu'il n'y a pas eu d'achat pendant cette période-là?—R. De décembre, par exemple, les achats ont été pratiquement nuls, en décembre, janvier et février.

D. Il n'a pas dû en avoir, parce qu'il n'y a pas eu de prix?—R. C'est cela.

D. Pouvez-vous dire à messieurs les membres du Comité comment il se fait que, du 8 janvier jusqu'au 1er avril, le prix des pommes vendues par votre maison a augmenté de $3.38 à $4.12, alors que le prix d'acquisition n'a pas varié?—R. Ces pommes-là, pour les conserver, on les reçoit en décembre ou en janvier et, si on les vend deux ou trois mois plus tard, vous avez les frais de l'entreposage à payer, les frais pour aller les chercher au solage, qui est de 5c. la boîte, et quand elles sont plusieurs mois à l'entreposage, si vous les laissez trente jours et une journée de plus dans l'autre mois, cela compte pour deux mois, et que vous voulez réclamer vos pommes en bonne condition. . .

Le président suppléant:

D. Le risque de la perte et les frais de l'entreposage l'augmentent en même temps?—R. Oui, monsieur.

M. Lesage:

D. C'est ce qui explique la hausse du prix des pommes dont le prix coûtant n'a pas augmenté?—R. Oui, monsieur.

Me MONET: Le prix coûtant n'a pas augmenté, mais le prix à vous a augmenté?—R. C'est augmenté par les frais qui sont ajoutés.

D. C'est le prix que vous avez payé à la personne qui vous les a vendues, les risques de la perte et tout ce que vous avez expliqué, ce dont vous avez parlé, c'est pour ces raisons-là que l'augmentation paraît avoir été faite?—R. Oui, monsieur, c'est cela.

Me Monet:

D. Maintenant, voulez-vous tourner à la page 2, céleri d'Ontario n° 1? Comme vous l'avez dit tantôt, monsieur Boudrias, vous donnez par votre état un profit de 9 p. 100, brut, quant aux ventes, et c'est un profit établi pour l'année 1947? Pouvez-vous expliquer comment il arrive que, pour le mois d'octobre 1947, à l'exception du 30 octobre, le profit sur le céleri atteint une valeur de 36·7 à 39·7? Pourquoi vous faut-il prendre un profit aussi considérable que celui-là?—R. Dans le céleri, une chose qui est considérée extrêmement périssable, c'est une marchandise que l'on achète, je ne puis pas dire au jour le jour, mais que l'on achète quatre ou

cinq jours avant la distribution. Il va arriver une ou deux fois par année que l'on va mettre notre céleri à l'entrepôt, mais, la plupart du temps, on le laisse sur notre plancher et c'est une chose périssable. Mais, dans ce cas particulier-là, le marché a monté assez vite. Ce profit de 31 p. 100, je pense qu'on aurait pu facilement, si on avait voulu ambitionner, le monter à 40 et 45 p. 100 dans ce temps-là. La marge de $3 la "crate", le prix du marché courant pour tout le monde. Si on avait voulu prendre avantage du marché, on aurait pu le vendre à $5.

D. À cette date-là?—R. Oui, monsieur. La demande était tellement forte que l'on avait des distributeurs à l'année. Si l'on avait voulu faire monter cette marchandise de 50c. on aurait pu le faire, mais on n'aurait pas eu l'avantage de profiter de notre "quota".

Le président suppléant:

D. Comment expliquez-vous la perte faite en 1948, en janvier, pour le céleri? Le 29 janvier vous avez payé $12.50 et vous l'avez vendu à $11.64?—R. C'était rendu tellement haut, là, qu'on n'avait pas le courage de demander ce prix-là. Je m'en rappelle.

D. Vous auriez pu l'obtenir?—R. On aurait pu charger $13, $14.

D. Vous avez préféré prendre une perte pour conserver l'estime de votre clientèle?—R. Oui, monsieur, il faut penser à notre clientèle. Nous ne sommes pas en affaires juste pour aujourd'hui.

D. Vous n'étiez pas obligés de le faire?—R. Quand vous prenez une boîte de céleri pour la vendre $12, je calcule que c'est un peu trop ambitionner.

Me Monet:

D. Est-ce que vous aviez du céleri à l'entrepôt à ce moment-là?—R. Non, monsieur.

D. Comment expliquez-vous que, du 15 janvier 1948 au 29, il y a une hausse dans le prix de vos achats de $6. Le 15 janvier, lors de vos achats les plus récents, le prix est de $6.50 alors qu'à la date du 29 janvier il a été porté à $12.50, le prix que vous avez dû payer, si je comprends. Comment expliquez-vous une hausse aussi considérable que celle-là?—R. Le temps était avancé et l'on dépendait sur le céleri qui était dans les entrepôts frigorifiques dans l'Ontario. A Montréal, il n'y a pratiquement pas de céleri à l'entrepôt. Le céleri consommé en décembre, janvier, et février était du céleri en conserve et 85 p. 100 de ce céleri-là était entreposé en Ontario.

D. C'était de là que vous deviez l'acheter?—R. On était obligé de l'acheter de ces gens-là, ils étaient maîtres sur ce point-là. On a acheté un char, deux ou trois fois.

D. Il ne vous restait pas de céleri à ce moment-là et vous deviez l'acheter?—R. Dans Québec, notre céleri local, rendu au 1er décembre, on n'en avait plus. Chez tous les jardiniers de Montréal, il n'y avait pas un pied de céleri de disponible le 1er décembre à Montréal.

Le président suppléant:

D. Tout le monde l'achetait en Ontario?—R. Oui, monsieur.

Me Monet:

D. Voulez-vous référer à la page 3, maintenant, le chou importé? Au 26 février, il y a là une augmentation, monsieur Boudrias, dans le prix de vente de 4·3, à la date du 26 février, à 5·8, au 4 mars, alors que, pour la même période...—R. Du?

D. Le 26 février, le quatrième item du haut, 4·3; il y a là une augmentation à 5:8, du 26 février au 4 mars, alors que, pour la même période, dans les achats, il y a une diminution de 3·7 à 3·3. Alors, voulez-vous expliquer à messieurs les membres du comité comment il se fait, alors que le prix d'acquisition avait baissé, que le prix de vente avait augmenté?—R. Dans les choux, c'est un petit peu explicable; les choux sont notre faiblesse, à nous autres. On en manipule beaucoup.

M. Lesage:

D. C'est votre force?—R. On en achète de l'automne au printemps. Ce qui aurait pu arriver, là, c'est que le marché local, dans le temps, aurait pu être bas. Nos jardiniers nous les offraient en grande quantité et on les achetait. Peut-être que les choux que nous avons achetés dans cette période-là ont été vendus plusieurs jours plus tard. Il n'y avait pas de demande, les demandes étaient faibles et on l'a acheté.

Me Monet:

D. Monsieur Boudrias, il y a plusieurs témoins qui nous ont dit que la base des prix, dans le commerce des fruits et légumes, comme dans bien d'autres d'ailleurs, serait la loi générale de l'offre et de la demande. Vous avez ici une situation que je voudrais que vous expliquiez, qui est un peu contraire à ce qui nous a été dit, puisque, du 26 février au 4 mars, le prix d'acquisition baisse; est-ce que cela serait dû à ce qu'il y avait une offre plus grande que la demande à ce moment-là? En d'autres termes, est-ce qu'il y avait plus de choux sur le marché?

M. BOUDRIAS: Du 26 février...

Me Monet:

D. ...au 4 mars,—le prix d'achat?—R. Je pense que c'était 3·7c.

D. Le prix d'acquisition, le 26 février, était de 3·7c. n'est-ce pas et le 4 mars, une semaine plus tard, il était de 3·3c.; comment expliquez-vous cela?—R. Si je ne me trompe pas, on touche au chou américain, n'est-ce pas?

D. C'est le chou importé, oui?—R. Le chou importé.

D. Ainsi, alors que le prix d'acquisition baisse, le prix de vente monte; je désire que vous me donniez un peu d'explications parce que ceci semble être l'inverse de ce qui nous a été expliqué jusqu'à date.—R. Bien, il y a une chose qui arrive, comme je vous l'ai dit tout à l'heure, on en achète beaucoup de choux nous autres et je présume que notre marché ici, pendant qu'on faisait cet achat au Texas, je présume que le marché qui était de 3·7c. ici pouvait être là-bas, au Texas, à 4·3c.; cela peut être arrivé. Et vous savez que, si l'on achète un char et que le char arrive dans une dizaine de jours, il faut que l'on prenne notre "cost", nous autres. Alors, ces choux-là, qui sont au Texas et qui viennent dans une dizaine de jours, cela pourrait peut-être affecter notre "cost"; cela change si vite.

D. C'est-à-dire que le prix de vente mentionné sur l'état n° 3 et le prix d'acquisition peuvent refléter sur certaines marchandises achetées plusieurs jours antérieurement?—R. C'est cela; il pouvait y avoir de la marchandise qui avait été achetée à 4·6c., à 4·8c. et qui se trouvait mêlée à cela; quand on a dix chars de marchandises qui roulent, vous savez, on est obligé de prendre soin de tous et de chacun d'eux et, dans le magasin, cela...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Autrement dit, ce ne sont pas les mêmes choux.

M. LESAGE: Tout de même, si les choux qui ont été achetés au début du mois de mars pour être vendus à la fin du mois de mars, cela ne donne pas l'explication désirée.

Me MONET: Voyez-vous, vous avez ici une situation qui semble un peu anormale et qui ne concorde pas très bien avec ce qui a été dit jusqu'à maintenant. Lorsque les honorables membres du Comité analyseront ces rapports, ils se trouveront en présence de ces chiffres et voudront savoir ce qui en est, ce que cela veut dire.

M. Lesage:

D. Vous prenez un profit brut de 4·3c.?—R. Par contre, vous prenez des choux d'un mois passé, des choux qui me coûtaient $2.75 à moi et qu'on a vendus à $2 et à $2.25. . .

D. Oui, à la fin d'avril, ça?—R. Oui, à la fin d'avril mais on perdait 75c., 80c., et même 90c.

Le président suppléant:

D. Il y a beaucoup plus de fluctuations dans la vente des choux que dans la vente des oranges, par exemple?—R. Oui.

D. Vous avez des profits de 43·1 en mars et, en février, vous avez des profits de 2·4?—R. Oui.

M. Lesage:

D. Même une perte de 2·2?—R. Oui.

Le président suppléant:

D. Et, en avril, vous avez une perte de 3·9?—R. Oui.

D. Tout cela me paraît bien extraordinaire. Pourquoi ces différences sont-elles si considérables?—R. Bien, voyez-vous, vous nous avez permis d'importer des choux au milieur de l'hiver; au milieu de l'hiver, nous n'avions pas de choux du tout pendant un certain temps, vous savez cela, et vous nous avez permis d'importer des choux. Alors, la première chose, c'était libre, on pouvait entrer de l'importation; mais, vu qu'on manquait pas mal de marchandises à ce moment-là, on en a acheté peut-être quatre ou cinq fois plus et, à un moment donné, il se peut que, pendant un bout de temps, on ait été encombré.

D. Est-ce la raison qui explique cette perte du mois d'avril?—R. Oui.

M. Lesage:

D. Considérez-vous qu'un profit brut de 43 p. 100 est normal sur les choux? Est-ce que ce n'est pas un peu élevé?—R. Bien, pour trafiquer dans les fruits et les légumes, c'est impossible de prendre une règle précise et de dire: prend 15 ou 20 p. 100, parce que vous ne savez jamais comment vous allez en sortir; c'est impossible de dire: on va prendre un profit de 20, de 30 ou 35 p. 100, comme dans d'autres commerces, parce que l'on a beaucoup de perte et on ne peut pas juger d'avance ce que sera cette perte.

D. Ce qui est important, c'est votre profit brut, sur l'ensemble d'une année?—R. Oui, c'est ça. Voyez-vous, on n'avait pas de choux du tout au mois de janvier; alors vous nous avez permis d'importer; c'était parfait; cela faisait de la nourriture à bon marché pour tout le monde. Maintenant, on va en récolter dans une semaine; alors vous imposez l'embargo; il n'y a rien de mieux que cela, cela travaille à 100 p. 100 pour nous autres.

D. Comme producteurs, vous voulez être protégés?—R. C'est parfait, ça. Vous n'avez qu'à faire comme vous avez fait pour les choux et l'on va nous donner des "tips".

Me Monet:

D. Maintenant, si l'on enquête dans les carottes, c'est la même explication, je présume, que vous donneriez pour le mois d'octobre?

M. LESAGE: Il n'y a rien dans les carottes, c'est la même chose.

Me Monet:

D. C'est la seule période où vous avez eu un pourcentage qui pourrait dépasser un peu la normale; est-ce que vous avez la même explication à donner que celle que vous venez de donner en ce qui concerne les choux?—R. Dans les carottes, c'est la même chose.

D. Alors, je n'ai pas d'autres questions à poser à ce témoin-là.

M. LESAGE: Les oignons, il n'y a rien dans les oignons.

Me MOENT: Il n'y a rien dans les oignons, c'est le cas où il y a le moins de majoration.

M. Lesage:

D. Qu'est-ce que c'est cela, "autres revenus", dans l'état financier?

M. VÉZINA: Une partie des entrepôts sont loués à d'autres. Et puis, à part cela, il y a un gain important, c'est le principal montant, il y a le...

Le président suppléant:

D. Les ristournes sur les pertes des compagnies d'assurance, je suppose?—R. Non, c'est qu'il y a $9,000 de loyer d'entrepôt sur $10,000.

(*Traduction*)

Me MONET: Je n'ai plus de questions à poser au témoin.

M. MCGREGOR: Je voudrais poser deux ou trois questions. A-t-on obtenu des explications sur la rubrique autres revenus?

M. LESAGE: Non.

Me MONET: Pardon, je n'ai pas bien saisi.

M. MCGREGOR: Je parle de la rubrique autres revenus, sur l'état financier.

Le PRÉSIDENT: C'est le loyer d'entrepôt.

M. MCGREGOR: Du loyer d'entrepôt?

M. LESAGE: Oui, les $9,000 représentent le loyer d'entrepôt.

(*Texte*)

M. Lesage:

D. Quelle était la structure en capital en 1944 et en 1947?

M. VÉZINA: En 1947?

M. Lesage:

D. Commencez en 1944, monsieur Vézina.—R. C'est parce que je ne l'ai pas ici. J'ai seulement les états d'opérations, je n'ai pas le bilan, alors je pourrais, simplement de mémoire, vous dire qu'il s'est maintenu aux alentours de $50,000.

Me Monet:

D. Il n'y a pas eu d'augmentation?—R. Non.

(*Traduction*)

M. MCGREGOR: Ces entrepôts sont loués?

M. LESAGE: Ils louent de l'espace dans les entrepôts.

M. McGREGOR: Et cet autre revenu provient de l'espace qu'ils louent dans leurs entrepôts?

M. LESAGE: Dans leurs propres entrepôts, et le montant constitue $9,000 sur ces $10,000.

M. McGREGOR: Quel était leur capital en 1944 et 1947?

M. LESAGE: Environ $60,000.

M. McGREGOR: En 1944?

M. LESAGE: C'est à peu près le même montant, il n'a pas augmenté du tout.

M. McGREGOR: Il n'y a pas eu d'augmentation?

M. LESAGE: Non.

Me MONET: Il n'y a pas eu d'augmentation.

M. McGREGOR: Vous n'avez pas présenté le détail de ce montant de $221,000, de façon que nous puissions le lire.

Me MONET: Oui, cela a été inscrit.

M. McGREGOR: Ce montant a été détaillé et réparti en différents articles.

Me MONET: Oui, de même que le montant de $128,000: salaires, il a été expliqué; de même que les $150,000, augmentation des frais d'exploitation; cela aussi a été expliqué.

M. McGREGOR: Et ces montants ont été inscrits en détail, de façon que nous puissions les lire?

Me MONET: Oui.

M. MAYHEW: Avez-vous le nombre des salariés?

(*Texte*)

Me Monet:

D. Combien avez-vous d'employés, en tout?

M.BOUDRIAS: Cela varie.

Me Monet:

D. En moyenne, quel est le montant maximum d'employés que vous avez, le montant minimum, à différentes périodes de l'année?—R. Cela peut varier, avec toutes les succursales et les périodes de temps, de 90 à 125.

(*Traduction*)

Me MONET: Il dit que le total des employés soit sur la ferme soit au magasin de gros (et les employés travaillent à l'un ou l'autre endroit), et certains d'entre eux travaillent à la fois à la ferme et au magasin, va de 125 à 90.

M. McGREGOR: De 90 à 125?

Me MONET: Oui.

M. MAYHEW: Alors tout ce montant va en salaires, ou bien comprend-il d'autres dépenses?

Me MONET: Tout cela va en salaires.

M. MAYHEW: Tout en salaires?

Me MONET: Oui.

M. LESAGE: Et il dit que certains employés sont nourris.

(*Texte*)

Me Monet:

D. Est-ce qu'ils sont tous à salaire?

M. BOUDRIAS: Oui, ils sont tous à salaire.

Me Monet:

D. Et, pour leurs dépenses de voyage, cela va dans les frais d'exploitation?—R. Oui, les dépenses de voyage, cela va dans les frais d'exploitation; quand on rencontre un client, n'importe quoi...

(*Traduction*)

Me MONET: Il dit que leurs salaires comprennent toujours les jardiniers et lorsqu'ils sont en randonnée de vente et ont d'autres frais, ces derniers sont inclus dans les frais d'exploitation.

M. MAYHEW: Existe-t-il une division entre les différentes parties de l'entreprise?

(*Texte*)

Me Monet:

D. Pouvez-vous nous dire, d'après la façon dont vous tenez vos livres et votre façon d'opérer, si vous êtes en état d'établir si votre ferme rapporte des bénéfices ou bien si votre magasin en rapporte, ou vice versa, et dans quelle proportion?—R. Pas à venir jusqu'à maintenant, parce qu'on a organisé notre système pour avoir un système de comptabilité complet pour les différentes places rien que dernièrement. Alors, je ne suis pas capable de diviser cela.

(*Traduction*)

Me MONET: Il dit qu'il n'en existait pas avant qu'ils ne commencent l'organisation de l'entreprise; ils ont travaillé à l'organisation depuis le début, et ils n'ont pas encore réussi, jusqu'à maintenant, à séparer complètement la ferme et le magasin.

M. MAYHEW: Et ce montant de $150,000 comprend-il le capital engagé ,investi dans la ferme aussi bien que dans l'entrepôt et l'entreprise?

(*Texte*)

Me Monet:

D. M. Mayhew désire savoir si le montant de $50,000 que vous avez mentionné tout à l'heure... Vous avez compris la question?

M. BOUDRIAS: Oui, monsieur.

Me MONET: Il répond oui.

M. MCGREGOR: Sont-ils propriétaires de la ferme, de l'entrepôt et de tout le reste?

Me MONET: Oui. L'entreprise a commencé, comme le disait le témoin au début de son témoignage, plutôt il est entré en affaires avec son épouse et ils ont tout construit à mesure qu'ils progressaient.

M. MCGREGOR: Maintenant, au cours des quatre années, ils ont subi une perte de $8,798, puis de $31,141; c'est-à-dire que ce sont les montants, une fois soustraits les loyers retirés de le'ntrepôt. Autrement dit, ils ont subi une perte de $31,142 sur des ventes se chiffrant au montant de $8,750.00, dans la seule exploitation de leur entreprise.

Me Monet:

D. M. McGregor a fait l'addition des chiffres de vos ventes et il dit que, sur le total de vos ventes, se chiffrant à $8,700,000 en résumé, de par le tableau n° 4, vous auriez fait des pertes d'environ $30,000.

M. LESAGE: Je ne vois pas cela, monsieur le président.

(*Traduction*)

Je ne vois pas cela.

Me MONET: Cela résulte de l'exploitation des fermes et de tout le reste.

M. MCGREGOR: Il y a deux pertes. Vos pertes se chiffraient à $4,270; puis vous avez porté à votre crédit le montant que vous aviez reçu comme loyer, soit $26,000, ce qui vous a laissé une perte totale de $21,000 sur l'exploitation de l'entreprise.

M. LESAGE: Cela fait une perte d'environ $13,000; mais en deux ans ils ont réalisé un profit.

M. MCGREGOR: La perte totale est de $4,670; puis les loyers provenant des entrepôts se sont chiffrés à $26,000, montant qui est affecté à l'exploitation de l'entreprise.

M. MAYHEW: Nous ne connaissons pas évidemment le loyer qu'il se chargeait à lui-même pour l'espace d'entreposage et quelle proportion du loyer reçu cela constitue. Tous ces montants sont inclus dans l'exploitation de l'entreprise et voilà la perte totale jusqu'à date.

(*Texte*)

Me Monet:

D. Donnez-leur donc l'explication, monsieur Vézina. Avez-vous un mot à dire là-dessus? C'est le temps de le dire.

M. VÉZINA: Le seul mot d'explication que je vois là-dessus, c'est que, depuis trois ou quatre ans, tout son effort tend à étendre son commerce; alors, il a beaucoup de frais d'exploitation. Je regarde l'an dernier, rien que les frais d'expédition s'élèveraient à...

Le président suppléant:

D. Mais les calculs de M. McGregor vous paraissent-ils exacts?—R. Oui, je crois que c'est pas mal correct.

D. La conclusion qu'il tire, est-ce qu'elle est exacte? Est-ce qu'il est exact, d'après vous, qu'il y ait eu une perte de $31,000?

M. LESAGE: Non, pas $31,000, $4,000... Bien, si l'on tient compte des des entreposages, mais on ne peut pas en tenir compte.

Le président suppléant:

D. Alors, sans en tenir compte, il y aurait eu une perte de $4,000?

M. VÉZINA: Oui.

M. LESAGE: Oui, mais je crois qu'il faut toujours baser ça sur sa valeur d'augmentation de capital.

M. BOUDRIAS: Maintenant, l'ouvrage que l'on fait et l'ouvrage que les maisons comme nous font, il y en a qui ont mangé des centaines de mille dollars et, nous autres, on essaie de faire cela tout seul.

M. Beaudoin:

D. Sans subvention du Gouvernement?—R. Oui, sans subvention du Gouvernement; et on traite nos hommes et nos habitants le mieux que l'on peut, on cherche à leur donner tout l'argent possible pour leurs produits.

Me Monet:

D. En d'autres termes, vous essayez d'établir un autre marché?—R. Oui, on essaie d'établir un marché qui ne coûte rien ni au gouvernement provincial ni au gouvernement fédéral...

D. En vous contentant de profits raisonnables, même à perte dans certaines occasions, et vous espérez réussir à vous bâtir une affaire qui, un jour, pourra vous rapporter de l'argent?—R. Oui, et qui va bénéficier aussi à bien du monde, de 100 à 150 jardiniers, je peux aller les chercher n'importe quand; et, aujourd'hui pour demain, si j'ai besoin de finance, j'ai rien qu'à me retourner du côté de mes habitants et je vous demande de me donner rien qu'une heure et, dans une heure, ils m'auront donné un lettre de crédit de $100,000. Alors, il ne faut pas que je les aie maltraités, pour cela. Cela me prend rien qu'une heure pour avoir une lettre de crédit de $100,000; c'est parce que je distribue leurs marchandises et que je veux leur ouvrir des marchés pour vendre leurs marchandises. Et nous autres, on ne demande pas d'argent au gouvernement. Vous avez d'autres organisations ici, dans l'Ontario, qui vous coûtent beaucoup d'argent; on vous a demandé des subventions de toutes sortes et on vous en demande tout le temps.

M. Beaudoin:

D. Le gouvernement fédéral n'a pas donné de subventions semblables à des organisations de la province de l'Ontario; c'est le gouvernement provincial.

M. BOUDRIAS: Pour des coopératives. Ce n'est pas mal, je ne les blâme pas, mais...

M. BEAUDOIN: Ce n'est pas le gouvernement fédéral, c'est le gouvernement provincial de l'Ontario.

M. BOUDRIAS: Oui, c'est le gouvernement provincial, pardon.

M. LESAGE: Les octrois pour l'agriculture ne relèvent pas du pouvoir central.

M. MARTIN: Vous devriez vous adresser à M. Duplessis.

Me MONET: Je n'ai pas d'autres questions à poser au témoin.

M. BOUDRIAS: La manière dont vous avez travaillé l'affaire pour les choux, la minute que vous venez à travailler comme cela dans les autres domaines, cela fait 100 p. 100 l'affaire. On veut bien que le consommateur soit bien traité et on ne demande qu'un peu de protection, on demande que tout soit fait avec justice. Que l'on nous donne un peu de protcetion comme cela et on sera satisfait.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Ceci termine votre témoignage et je tiens à vous féliciter, au nom des membres du comité, du zèle que vous avez déployé dans l'édification de votre entreprise. Je constate, comme les autres membres du comité, que vous n'avez réalisé dans cette entreprise que des profits raisonnables et je vous souhaite plein succès.

M. BOUDRIAS: Je vous remercie beaucoup, messieurs.

(*Traduction*)

M. Arthur Crelinsten, président et gérant général de la *Crelinsten Fruit Company*, Montréal, est appelé et assermenté.

Me Monet:

D. Voulez-vous nous faire connaître votre prénom, s'il vous plaît?—R. Arthur Crelinsten.

D. L'adresse de votre domicile?—R. 5029, avenue Grosvenor, Westmount.

D. Vous appartenez à la *Crelinsten Fruit Company*?—R. J'en suis le président et le gérant général.

D. À quelle adresse est située la *Crelinsten Fruit Company*?—R. 1665, avenue Trudel, Montréal.

D. Pouvez-vous nous dire à quelle date la compagnie est entrée en affaires?—R. La *Crelinsten Fruit Company* a débuté en mai 1941.

D. Avant de poursuivre l'interrogatoire, monsieur le président, je désire déposer la pièce n° 116, le questionnaire préparé par M. Crelinsten. Je vous montre maintenant un questionnaire auquel vous avez répondu et je suppose que vous l'acceptez comme contenant les renseignements fournis par cotre compagnie, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur.

Me MONET: Ce document sera déposé à titre de pièce 116.

PIÈCE 116: Réponses au questionnaire déposées par la *Crelinsten Fruit Company*.

Pièce 116

ÉTAT n° 1 — RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

RENSEIGNEMENTS PRÉLIMINAIRES—ENQUÊTE SUR LES FRUITS ET LES LÉGUMES

1. Nom de la compagnie: Crelinsten Fruit Company.

2. Adresse du siège social: 1665, avenue Trudel, salle 80.

3. Date de la constitution en corporation: 1940.

4. Noms et adresses des compagnies, mère, filiales et associées: Crelinsten Cartage, 1665, avenue Trudel, salle 80; Plymouth Produce Company Ltd., Grand-Falls, N.-B.; Produce Packaging Company, 500, chemin de la Côte-de-Liesse; Crelinsten Realties Company, 1665, avenue Trudel, salle 80; Peerless Fruit Company, 1709, rue Notre-Dame ouest; Richmount Investment Company, 1665, avenue Trudel, salle 80.

5. Noms et adresses des administrateurs et directeurs ou associées: Arthur Crelinsten, président, 1665, avenue Trudel, salle 80; Russel Crelinsten, vice-président, 1665, avenue Trudel, salle 80; Charles Crelinsten, secrétaire-trésorier, 1665, avenue Trudel, salle 80.

6. Indiquer l'endroit où se trouvent les succursales, entrepôts et autres établissements d'affaires (y compris ceux de compagnies filiales s'occupant du commerce des fruits et des légumes): Crelinsten Cartage, 1665, avenue Trudel, salle 80; Plymouth Produce Company Ltd., Grand-Falls, N.-B.; Produce Packaging Company, 1665, avenue Trudel, salle 80; Peerless Fruit Company, 1709, rue Notre-Dame ouest.

CRELINSTEN FRUIT COMPANY
(1665, avenue Trudel, Montréal)

PRIX DE VENTE MOYEN

Date	Oranges Calif. 288	Pommes C.-B. 125-138 McIntosh Fancy	Céleri Ont. N° 1	Céleri Ont. N° 2	Patates Ile. P.-E. Canada N° 1	Tomates de l'Ont. de serre	Choux locaux verts	Choux importés verts	Carottes locales N° 1 lavées	Carottes importées N° 1 lavées des E.-U.	Oignons de l'Ont. N° 1 jaunes
	le cageot	la caisse	le cageot	le cageot	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.
1947											
2 octobre	4.82	3.45	1.98	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.028
9 octobre	4.83	N.D.	.96	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.032
16 octobre	5.17	3.36	1.83	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.032
23 octobre	N.D.	3.29	1.16	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.032
30 octobre	5.34	3.25	2.51	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.031
6 novembre	4.75	3.18	2.55	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.03
13 novembre	4.82	N.D.	2.22	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
20 novembre	6.30	3.30	2.51	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.045
27 novembre	7.34	N.D.	4.57	N.D.	N.D.	N.D.	.06	N.D.	.043	N.D.	.014
4 décembre	N.D.	3.45	4.31	N.D.	N.D.	N.D.	.06	N.D.	.032	N.D.	.054
11 décembre	5.00	N.D.	4.56	N.D.	N.D.	N.D.	.065	N.D.	.02	N.D.	.05
18 décembre	5.35	3.50	2.35	N.D.	N.D.	N.D.	.085	N.D.	.038	N.D.	.04
24 décembre	N.D.	3.25	1.00	N.D.	N.D.	N.D.	.09	N.D.	.022	N.D.	.045
31 décembre	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.045	N.D.	N.D.
1948											
8 janvier	6.08	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.045	N.D.	.051
15 janvier	5.40	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.05	N.D.	.054
22 janvier	N.D.	3.44	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.049	N.D.	.036
29 janvier	5.40	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.049	N.D.	.065
5 février	5.87	3.25	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.053	.045	N.D.	.076
12 février	N.D.	3.50	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.036	.05	N.D.	.082
19 février	N.D.	3.65	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.028	N.D.	N.D.	.09
26 février	5.00	3.58	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.033	N.D.	N.D.	.087
4 mars	5.54	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.035	N.D.	N.D.	.084
11 mars	5.54	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.048	N.D.	N.D.	.084
18 mars	5.08	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.047	N.D.	.089	.082
25 mars	5.51	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.054	N.D.	.091	.085
1er avril	5.67	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.058	N.D.	.089	N.D.
8 avril	5.64	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.064	N.D.	.087	N.D.
15 avril	5.00	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.075	N.D.	.089	N.D.
22 avril	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	.078	N.D.	.089	N.D.

CRELINSTEN FRUIT COMPANY

(1665, avenue Trudel, Montréal)

COÛT DES ACHATS LES PLUS RÉCENTS, RENDUS EN ENTREPÔT—EN CENTS PAR LIVRE

Date	Oranges Calif. 288	Pommes C.-B. 125-138 McIntosh Fancy	Céleri Ont. N° 1	Céleri Ont. N° 2	Patates Ile. P.-E. Canada N° 1	Tomates de l'Ont. de serre	Choux locaux verts	Choux importés verts	Carottes locales N° 1 lavées	Carottes importées N° 1 lavées des E.-U.	Oignons de l'Ont. N° 1 jaunes
	le cageot	la caisse	le cageot	le cageot	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
1947	$ c.	$ c.	$ c.				c.	c.	c.	c.	c.
2 octobre	4.33	3.16	1.85	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	2.4
9 octobre	4.77	N.D.	1.85	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	2.7
16 octobre	5.06	3.17	1.65	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	2.4
23 octobre	N.D.	3.17	1.65	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	2.6
30 octobre	5.28	3.17	2.14	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	2.6
6 novembre	5.28	3.17	2.14	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	2.8
13 novembre	4.27	N.D.	2.14	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
20 novembre	4.19	3.17	2.14	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	2.7
27 novembre	4.37	N.D.	4.24	N.D.	N.D.	N.D.	4.0	N.D.	2.0	N.D.	2.6
4 décembre	N.D.	3.06	3.37	N.D.	N.D.	N.D.	4.0	N.D.	2.0	N.D.	2.4
11 décembre	4.27	N.D.	4.33	N.D.	N.D.	N.D.	5.5	N.D.	3.0	N.D.	2.8
18 décembre	4.12	3.20	2.73	N.D.	N.D.	N.D.	7.0	N.D.	2.0	N.D.	2.5
24 décembre	N.D.	3.20	2.73	N.D.	N.D.	N.D.	8.0	N.D.	2.0	N.D.	2.9
31 décembre	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.3	N.D.	N.D.
1948											
8 janvier	4.18	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.3	N.D.	2.8
15 janvier	4.38	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.2	N.D.	2.8
22 janvier	N.D.	3.20	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.5	N.D.	6.1
29 janvier	4.23	3.08	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.0	N.D.	6.1
5 février	4.13	3.20	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.8	4.5	N.D.	6.1
12 février	N.D.	3.20	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.4	4.2	N.D.	6.1
19 février	N.D.	3.20	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.5	N.D.	N.D.	6.1
26 février	4.06	3.20	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.3	N.D.	N.D.	8.5
4 mars	4.61	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.5	N.D.	N.D.	6.1
11 mars	4.61	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.6	N.D.	N.D.	8.6
18 mars	4.60	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.3	N.D.	8.6	8.6
25 mars	4.54	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.8	N.D.	9.0	7.5
1er avril	4.80	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.6	N.D.	8.6	N.D.
8 avril	4.80	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	5.3	N.D.	8.4	N.D.
15 avril	4.15	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	7.0	N.D.	8.6	N.D.
22 avril	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	7.6	N.D.	8.6	N.D.

CRELINSTEN FRUIT COMPANY

ANNÉE FINANCIÈRE TERMINÉE LE 31 JANVIER

—	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Ventes	142,383.85	560,736.75	1,819,903.90	2,930,947.21	3,539,696.86	4,232,790.45	3,746,613.01	3,988,007.03
Coût des ventes	137,077.61	537,375.15	1,751,875.95	2,833,002.76	3,441,700.50	4,096,819.74	3,617,682.92	3,812,295.43
Profit brut	5,306.24	23,361.60	68,027.95	97,944.45	97,996.36	135,970.71	128,930.09	175,711.60
Commissions reçues—Revenus divers— Revenu brut	5,306.24	23,361.60	68,027.95	97,944.45	97,996.36	135,970.71	128,930.09	175,711.60
Traitements des dirigeants ou associés	.....	3,780.00	8,337.00	16,360.00	12,998.30	12,480.00	12,480.00	19,680.00
Autres traitements et salaires	3,050.57	5,505.40	16,093.96	20,273.28	23,868.88	28,379.59	35,619.37	50,477.58
Autres frais d'exploitation	2,841.73	10,797.45	38,082.62	45,726.60	54,179.21	69,889.89	64,670.07	76,008.30
Dépenses totales	5,892.30	20,082.85	62,513.58	82,359.88	91,046.39	110,749.42	112,769.44	146,165.88
Profit d'exploitation avant l'impôt	*586.06	3,278.75	5,514.37	15,584.57	6,949.97	25,221.29	16,160.65	29,545.72
Revenus sur placements— Intérêt payé et profit ou perte	361.52	4,102.57	7,671.87	6,155.76	2,512.30	4,998.51	2,870.02	4,840.86
Profit avant l'impôt	*947.58	*823.82	*2,157.50	9,428.81	4,437.67	20,222.78	13,290.63	24,704.86
Taxe provinciale sur le revenu	.....	.....	.....	3,771.31	1,775.07	8,089.11	5,203.38	10,208.99
Profit net	*947.58	*823.82	*2,157.50	5,657.50	2,662.60	12,133.67	8,087.25	14,495.87
P.C. de profit brut sur les ventes	3.76%	4.16%	3.73%	3.34%	2.77%	3.21%	3.44%	4.41%

*Indique une perte.

CRELINSTEN FRUIT COMPANY

ÉTAT N° 5

VENTES ET PROFITS MENSUELS

Mois	Ventes	Profit brut	P.C. de profit brut sur les ventes	Commissions et revenus divers	Frais d'exploitation	Profit d'exploitation
1946	$ c.	$ c.	%	$ c.	$ c.	$ c.
21 janvier — 16 février	208,244.30					
18 février — 16 mars	188,551.25					
18 mars — 13 avril	312,212.27					
15 avril — 11 mai	341,392.74					
13 mai — 8 juin	350,667.23					
10 juin — 6 juillet	446,772.54					
8 juillet — 3 août	465,042.89					
5 août — 31 août	301,133.89					
2 septembre — 28 septembre	235,536.31					
30 septembre — 26 octobre	241,160.34					
28 octobre — 23 novembre	213,563.36					
25 novembre — 21 décembre	229,594.31					
23 décembre — 18 janvier 1947	212,741.58					
	3,746,613.01	128,930.09	3·44	.....	112,769.44	16,160.65
1947						
18 janvier — 15 février	245,234.68					
17 février — 15 mars	245,818.83					
17 mars — 12 avril	293,862.21					
14 avril — 10 mai	378,663.85					
12 mai — 7 juin	463,276.88					
9 juin — 5 juillet	428,170.59					
7 juillet — 2 août	382,984.85					
4 août — 30 août	302,526.54					
1 septembre — 27 septembre	269,394.52					
29 septembre — 25 octobre	350,006.56					
27 octobre — 22 novembre	244,979.81					
24 novembre — 20 décembre	238,492.29					
22 décembre — 17 janvier	144,595.42					
	3,988,007.03	175,711.60	4·41	.....	146,165.88	29,545.72
1948						
19 janvier — 14 février	207,311.79					
16 février — 13 mars	187,792.40					
15 mars — 10 avril	278,218.46					

Me MONET: Je demanderais que ces états soient distribués aux membres du Comité. On leur fournira en même temps un tableau qui a été préparé afin de pouvoir comparer facilement les chiffres de la même façon que pour la documentation fournie par les autres témoins.

Me Monet:

D. Maintenant, monsieur Crelinsten, votre compagnie relève-t-elle d'une compagnie mère ou possède-t-elle des succursales?—R. Nous les avons mentionnées sur la formule que nous vous avons fournie. Nous vous avons donné une liste de nos filiales.

D. Elles fonctionnent toutes pour le bénéfice de la *Crelinsten*?—R. Non, ce sont toutes des compagnies séparées.

D. Ce sont toutes des compagnies séparées?—R. Oui monsieur.

D. Elles sont toutes énumérées sur la pièce n° 116?—R. Oui, monsieur.

Le président suppléant:

D. Est-ce que ce sont toutes des compagnies à charte?—R. Oui monsieur.

L'hon. M. Martin:

D. Le témoin est-il président de la compagnie?—R. Oui, je suis président de la *Crelinsten Fruit Company.*

Me Monet:

D. Voulez-vous nous donner le nom des présidents des filiales?—R. Je suis président de toutes.

D. La *Crelinsten Fruit Company* possède-t-elle la plupart des actions?—R. Non.

D. Non?—R. Non.

D. Elles fonctionnent aussi comme compagnies séparées?—R. Oui, comme compagnies séparées pourvues de chartes séparées.

L'hon. M. MARTIN: Vous voulez dire que les compagnies de Montréal sont des compagnies séparées?

Le TÉMOIN: Oui monsieur.

M. LESAGE: Mais elles sont toutes la propriété de votre compagnie?

Le TÉMOIN: Oui, monsieur.

Me Monet:

D. Vous êtes président de chacune de ces compagnies?—R. Oui monsieur.

D. Et les membres du bureau de la *Crelinsten Fruit Company* sont aussi membres du bureau des autres compagnies ici énumérées? Vous êtes aussi président et gérant de chacune d'elles?—R. Les membres des bureaux sont les mêmes pour toutes.

D. Alors nous pouvons dire que les membres du bureau de la *Crelinsten Fruit Company,* y compris vous-même comme président, sont aussi membres du bureau des filiales?—R. Vous avez raison.

M. MAYHEW: Les états ici annexés se rapportent-ils à toutes les compagnies réunies?

Me MONET: Je ne crois pas. Nous avons demandé seulement pour la *Crelinsten Fruit Company.*

M. LESAGE: Ces compagnies existent-elles depuis longtmeps?

Le TÉMOIN: Comme je l'ai dit déjà, la *Crelinsten Fruit Company* a été formée le 13 mai 1941. Plus tard, les autres ont été formées. Puis-je avoir une de ces copies, s'il vous plaît?

M. LESAGE: Quand l'impôt sur le revenu des corporations a augmenté?

Le TÉMOIN: Ce n'est pas la raison. Je vous expliquerai avec plaisir pourquoi nous avons agi ainsi, si la chose vous intéresse.

Me MONET: Mais oui, dites-le nous.

Le TÉMOIN: Notre maison, *Crelinsten & Sons,* débuta en 1918. Notre commerce s'accrut énormément et comprenait l'immeuble. Ensuite nous avions deux semi-remorques voyageant entre New-York et Montréal. En 1937, nous avons dû faire face à des difficultés financières et nous avons dû nous réorganiser. À la lumière de cette première expérience, je décidai que la *Crelinsten Fruit Company,* la compagnie s'occupant du commerce des produits, ne s'occuperait pas d'autre chose que de l'actif liquide. Je ne voulais pas avoir d'actif immobilisé de façon que nous nous retrouvions dans la même situation qu'en 1937. Comme je l'ai dit déjà, une trop grande partie de notre capital était placée sur de l'immeuble acheté pour les fins du commerce. Nous avons alors décidé d'organiser notre compagnie en unités séparées, chacune d'elles fonctionnant avec son propre capital. Alors, ces compagnies ont été formées séparément.

Me Monet:

D. Alors ces compagnies, si je comprends bien, se livrent toutes au même genre de commerce, celui des fruits et des légumes?—R. Si vous me permettez de vous donner un peu plus d'explication...

D. Mais oui, allez. C'est le bon moment.—R. Mes conseillers, dans ce cas-ci, ont été nos propres comptables, M. Laurenz Bélanger et ses associés.

D. Et toutes ces compagnies s'occupent du commerce des fruits et des légumes?—R. Non.

D. Vous les avez toutes énumérées dans votre exposé.—R. Oui.

D. Voulez-vous nous dire lesquelles s'occupent du commerce des fruits et des légumes?—R. La *Plymouth Produce Company* s'occupe de l'expédition des pommes de terre, à Grand-Falls. Elle s'occupe de l'expédition par wagons. La *Produce Packaging Company,* organisée il y a environ un an, devait s'occuper de perfectionner un emballage pour les tomates vendues au consommateur, une sorte d'enveloppe en cellophane qui sert depuis que nous avons entrepris ce programme. Mais maintenant, la compagnie ne peut plus obtenir de tomates. La *Peerless Fruit Company...*

M. MAYHEW: Et la *Crelinsten Realties Company*?

Le TÉMOIN: Vous m'avez demandé de vous parler de celles qui s'occupent du commerce des produits. Je vais vous parler de chacune. La *Crelinsten Realty Company* a été organisée pour s'occuper de la construction de l'édifice destiné à la *Produce Packaging Company* situé au n° 500, Côte de Liesse.

M. MAYHEW: Cette compagnie a-t-elle été organisée pour fournir le capital et s'occuper des biens-fonds de votre commerce?

Le TÉMOIN: Non, c'est une compagnie séparée. Je pourrais revenir à la première et vous parler de la *Crelinsten Cartage.* Elle s'occupe du camionnage et fournit un service de camions et de livraison pour toutes nos opérations. Elle fait le camionnage pour la *Crelinsten Fruit Company* et toutes nos autres opérations.

M. MAYHEW: Est-ce qu'elle fait affaire à l'extérieur aussi?

Le TÉMOIN: Non. La *Crelinsten Cartage* fait le camionnage et les livraisons de la *Crelinsten Fruit* ainsi que de nos autres compagnies.

M. FLEMING: Elle ne fait rien à l'extérieur, à part ça?

Le TÉMOIN: Non.

M. FLEMING: Alors, vous n'êtes pas des camionneurs publics?

Le TÉMOIN: Ce ne sont pas des camionneurs publics mais des camionneurs sous contrat. Nous détenons un permis des autorités de la province de Québec à titre de camionneurs sous contrat pour transport dans la province.

M. MAYHEW: Font-ils des bénéfices?

Le TÉMOIN: Oui monsieur. La *Peerless Fruit Company* s'occupe des produits d'importation et cette compagnie n'a pas fonctionné depuis le 17 novembre, parce que son commerce consistait entièrement en marchandise d'importation, surtout des produits particulièrement périssables provenant de New-York, de Boston et de la Floride et qui sont maintenant exclus à cause de l'embargo. Pour cette raison, la compagnie ne fonctionne pas dans le moment.

M. LESAGE: Vendait-elle auparavant des produits à la *Crelinsten Fruit*?

Le TÉMOIN: Non. Cette compagnie vendait aux magasins de détail dans la ville de Montréal et aux magasins à succursales.

L'hon. M. MARTIN: Elle ne fonctionne pas du tout maintenant?

Le TÉMOIN: Non monsieur.

M. MAYHEW: Mais elle a réalisé des profits jusqu'au 17 novembre?

Le TÉMOIN: Oui.

M. FLEMING: Vous voulez dire qu'elle a dû fermer lorsque l'embargo a été imposé?

Le TÉMOIN: Elle a cessé de fonctionner. Il lui était impossible d'obtenir la marchandise qui consistait en produits importés.

M. MAYHEW: Cependant, vous pouviez encore obtenir le contingent auquel vous aviez droit?

Le TÉMOIN: Oui, la compagnie pouvait encore l'obtenir, mais malheureusement....

M. MAYHEW: Avez-vous repris leurs contingents?

Le TÉMOIN: Non. Malheureusement, d'après un règlement du ministère de l'Agriculture, vous êtes censé faire venir trois produits différents dans chaque camion. Autrement dit, nous ne pouvions commander un produit seulement et il a été extrêmement difficile d'assembler toute une charge en dehors de New-York. Ce qui fait que la compagnie ne fonctionne plus, et parce que notre contingent était très restreint, la demande exigeant surtout des produits spéciaux, tels que les oranges, les pamplemousses et les produits particulièrement périssables.

M. KUHL: Est-ce là un règlement fédéral ou provincial?

Le TÉMOIN: C'est un règlement fédéral.

M. FLEMING: Depuis combien de temps est-il en vigueur, savez-vous?

Le TÉMOIN: Depuis huit mois, je crois.

M. FLEMING: Alors. il est réellement entré en vigueur vers le même temps que l'embargo?

Le TÉMOIN: Oui, à peu près.

M. KUHL: Quelle est, exactement, la nature de ce règlement stipulant que vous devez avoir trois différents produits dans un voyage?

Le TÉMOIN: Dans les règlements modifiés qui ont été mis en vigueur au début de la guerre... auparavant, il nous était permis d'acheter des wagons roulants et un wagon roulant, vous ne savez peut-être pas ce que c'est... disons qu'un wagon de marchandise n'a pas été vendu au point d'expédition. Par exemple, les producteurs de la vallée Impériale de Californie peuvent expédier 200 wagons de produits vers un point central de livraison quelconque. Lorsque les wagons arrivent, peut-être ne trouvera-t-on à écouler ou à vendre que 150 de ces wagons. Alors, les 50 autres continueront de se diriger vers l'Est, vers des endroits des Etats-Unis et du Canada. Avant la guerre, nous pouvions acheter des wagons de marchandises à deux ou trois jours de distance de Montréal. Lorsque la guerre a commencé, une loi a été votée prohibant cette méthode. On a prétendu que cela immobilisait trop de wagons frigorifiques. Alors, il nous a fallu acheter nos marchandises aux endroits d'expédition alors qu'auparavant, nous pouvions placer des commandes, disons 25 heures après l'expédition du wagon. Cela a plus ou moins avantagé l'industrie du camionnage ou les gens s'occupant de camionnage au détriment de ceux qui achetaient par wagons, parce que les camionneurs étaient en mesure d'acheter à New-York pour les marchés canadiens et d'obtenir le prix direct, parce que, dans de telles conditions, les fluctuations du marché étaient nombreuses. La *Canadian Wholesale Fruit Association* demanda donc au ministère de l'Agriculture d'introduire une loi stipulant que, sur le marché intermédiaire, il ne serait pas permis de faire venir une charge de produits par camion à moins qu'elle ne contienne 5 différents produits. Et lorsque l'embargo a été imposé, ceci a été changé en trois différents produits. Est-ce que cela est assez clair?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: La séance est suspendue jusqu'à 4 heures.

L'hon. M. MARTIN: Il y aura réunion du Comité directeur à 3 h. 30.

La séance est suspendue jusqu'à quatre heures.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à 4 heures de l'après-midi.

Le PRÉSIDENT: Très bien, maître Monet.

M. Arthur Crelinsten, président et gérant général de *Crelinsten Fruit Company*, est rappelé.

Me Monet:

D. Monsieur Crelinsten, je crois que vous en étiez à la dernière filiale mentionnée sur l'exposé n° 1 de la pièce n° 116, la *Richmount Investment Company*. Voulez-vous dire aux membres du Comité ce qu'a fait cette compagnie?—R. La *Peerless Fruit Company* occupe un édifice situé au cœur de la région de production. Un de nos concurrents essayait d'acheter l'édifice, alors nous avons organisé la *Richmount Investment Company* et acheté l'édifice nous-mêmes en janvier dernier.

D. En quoi consistent ses transactions?—R. Ce n'est qu'une compagnie qui s'occupe d'immeuble.

D. D'immeuble seulement?—R. En effet.

D. Je remarque aussi, sur l'exposé n° 1, que vous mentionnez un certain nombre de succursales?—R. Un certain nombre de quoi?

D. Un certain nombre de succursales, d'entrepôts. La *Crelinsten Cartage Company*, qu'est-ce que c'est au juste?—R. J'ai déjà expliqué que c'est la compagnie qui s'occupe du camionnage pour tous nos établissements.

D. Et pour les explications que vous avez données sur la *Plymouth Produce Company*, la *Produce Packaging Company* et la *Peerless Fruit Company*, il s'agit de vos succursales ou entrepôts?—R. En effet.

M. Lesage:

D. Avant d'en finir avec cette page, au cinquième paragraphe, vous mentionnez les noms et adresses des chefs de bureau et directeurs ou partenaires. Vous ne vivez pas tous dans la chambre 80?—R. Non. C'est notre bureau. Il est situé dans le *Produce Terminal Building* à 1665, Trudel.

D. Vous ne demeurez pas là?—R. Non.

Me Monet:

D. Vous avez dit, je crois, que vous êtes président de toutes ces compagnies?—R. Oui.

D. Et les administrateurs sont les mêmes pour chacune?—R. En effet.

D. M. Russel Crelinsten est vice-président. Est-il l'un de vos parents?—R. C'est mon frère.

D. Et Charles Crelinsten?—R. C'est aussi l'un de mes frères.

D. Ainsi, vous êtes le président de *Crelinsten Fruit Company*, et vos deux frères en sont respectivement le vice-président et le secrétaire-trésorier. Les autres compagnies affiliées sont des filiales de *Crelinsten Fruit Company*?—R. C'est exact.

M. Lesage:

D. Êtes-vous les seuls actionnaires?—R. Oui.

Me Monet:

D. Monsieur Crelinsten, l'on vous a demandé de répondre à un certain nombre de questions au sujet de la *Crelinsten Fruit Company*.—R. C'est juste.

D. Dorénavant, mes questions porteront seulement sur *Crelinsten Fruit Company*. Voudriez-vous dire aux membres du Comité quel est le genre de commerce de *Crelinsten Fruit Company*? À quel commerce se livre-t-elle?—R. Nous nous occupons du commerce général de fruits et de produits à titre de distributeurs de chargements de wagons et de grossistes.

D. Vous ne vous occupez que des fruits et des légumes, ou de tout autre produit?—R. Pas d'autre chose.

D. Que des fruits et des légumes?—R. C'est exact.

D. Vous faites le commerce des fruits et des légumes, et domestiques et importés?—R. Oui.

D. Quel est le rapport entre votre commerce de produits importés et votre commerce d'affaires, les importations de fruits et de produits représentent au moins 90 p. 100 de notre commerce total.

D. Vous avez bien dit importations?—R. Oui.

D. Et 90 p. 100?—R. Oui.

M. MAYBANK: Dans ce cas-ci, importation veut-il dire provenance d'un pays étranger?

Me MONET: Cest ce que j'allais demander.

Me Monet:

D. On a dit ici que, dans ce commerce de fruits et de légumes, vous employez parfois le mot "importation" pour désigner le trafic d'une province à une autre. Voulez-vous parler d'importation de pays étrangers, ou d'une province à une autre?—R. De pays étrangers.

D. Par conséquent, votre commerce de produits domestiques, ce qui veut dire de produits canadiens, ne représente qu'environ 10 p. 100 de vos affaires?—R. Oui.

D. Et votre commerce de produits importés des pays étrangers 90 p. 100?—R. C'est exact.

D. Entreposez-vous une partie des produits domestiques? Ou bien les achetez-vous comptant et les vendez-vous aussitôt après les avoir achetés?—R. Nous achetons presque toutes nos marchandises et nous les écoulons aussi vite que le marché peut les absorber.

D. Entreposez-vous des produits domestiques?—R. Il peut nous arriver de décharger une partie des marchandises afin d'éviter des droits de surestarie, ou afin de conserver ces marchandises en bon état, mais nous nous en débarrassons aussi vite que nous pouvons les vendre.

D. Combien cela peut-il prendre de temps?—R. La période pendant laquelle nous gardons des produits en réserve peut aller de trois à quatre jours jusqu'à trois ou quatre semaines, dans le cas, par exemple, des pommes, des poires ou des raisins de Californie.

D. Dans ce dernier cas, il ne s'agit que des fruits que vous venez de mentionner?—R. Oui.

D. Quant aux produits domestiques, vous ne gardez pas en entrepôt une grosse quantité de légumes ou de fruits locaux?—R. Presque pas.

M. Thatcher:

D. Pourriez-vous développer ce point? Je ne comprends pas comment il se fait que, dans votre commerce, il faille importer 90 p. 100 de ces produits-ci. Le témoin pourrait-il nous dire pourquoi cette importation est si forte?

M. MAYBANK: Il s'agit des articles dont l'état n° 2 fait mention?

M. THATCHER: Il s'agit des pommes, du céleri et des pommes de terre. On a tout lieu de croire que ces produits peuvent être cultivés ici. Je me demande pourquoi l'on en importe en aussi grande proportion.

Le TÉMOIN: Je suis de votre avis. Mais cela s'explique. Notre chiffre d'affaires est d'environ 4 millions de dollars. Là-dessus, 10 p. 100, soit $400,000, est composé de produits domestiques. Les produits domestiques que nous vendons sont des carottes, des choux, du céleri, des pommes, et nous n'en vendons pas pour plus de $300,000 ou $400,000.

D. Votre commerce est fait surtout de spécialités, comme les oranges?—R. Non, nous ne nous spécialisons pas. Nous manutentionnons, je crois, l'assortiment le plus complet de fruits et de légumes qui puisse se trouver à Montréal, mais, pendant la plus grande partie de l'année, c'est aux Etats-Unis que nous nous approvisionnons.

D. Il le faut, n'est-ce pas?—R. Certainement.

D. La plupart de ces produits, vous ne pouvez pas les acheter ici?—R. Pas pendant certaines saisons, voyez-vous.

Me Monet:

D. Monsieur Crelinsten, pouvez-vous nous dire, pendant que nous sommes sur ce point, comment il se fait que, sur un chiffre d'affaires total d'environ 4 millions de dollars comme celui que vous avez fait pendant la dernière année financière, vous n'ayez pas manutentionné plus de produits domestiques que vous ne le dites? La plupart des compagnies qui ont comparu ici ont manutentionné plus de produits domestiques que vous ne semblez l'avoir fait vous-même. Y a-t-il à cela une raison spéciale?—R. D'abord, si vous voulez bien me donner quelques minutes pour que je vous l'explique clairement, je vous dirai que certaines maisons dont

vous avez examiné ici les affaires, sont de Toronto, qui se trouve à être le centre de la région du céleri pour l'Est du Canada. De plus, vu que Toronto est rapprochée de la région des fruits de Niagara, qui est la région fruitière de l'Est du Canada, ces maisons reçoivent une plus grande partie de ces produits que nous. Ce matin, vous avez interrogé M. Boudrias à titre de producteur. Quant à MM. Parent et Goyer, ils font de grosses affaires, mais leur commerce est surtout un commerce d'importation et de demi-gros. Quant à nous, comme je l'ai déjà dit, nous sommes des distributeurs de wagons de produits généraux et nous faisons le commerce en gros de ces produits. Nous n'avons pas beaucoup de latitude dans la distribution des petits fruits d'Ontario, parce que les expéditeurs en font la manutention eux-mêmes. Nous ne spéculons pas sur le céleri canadien. C'est pourquoi c'est là une très petite partie de notre commerce. Pour vous donner un exemple, j'ai demandé à mon chef de bureau de me donner quelques chiffres. Ainsi, le 17 novembre, nous avions en réserve 39 cageots de céleri d'Ontario et 584 sacs d'oignons domestiques. Nous n'avions en entrepôt ni carottes ni choux canadiens.

M. Maybank:

D. Ce que vous nous dites du 17 novembre, c'est ce qui se produit habituellement?—R. Oui, parce que nous ne faisons pas beaucoup le commerce de ces produits.

M. Thatcher:

D. Étant donné le régime de restrictions, je suppose que vous ferez plus qu'auparavant, toutes proportions gardées, le commerce des produits domestiques?—R. Depuis la mise en vigueur des restrictions, nos affaires ont été réduites de 75 p. 100 environ.

D. Mais la proportion de votre commerce de produits domestiques va augmenter?—R. Evidemment: $400,000 par rapport à un million de dollars, cela fait 40 p. 100.

Le président:

D. Avez-vous lu le mémoire présenté par l'Association des producteurs de légumes?—R. Non, monsieur. Vous voulez parler du mémoire de M. Robinson?

D. Oui.—R. Non.

M. Thatcher:

D. Avez-vous dit que votre commerce avait été réduit de 75 p. 100?—R. Oui, monsieur.

D. Par les restrictions?—R. Oui, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Voilà pourquoi je lui ai demandé s'il avait lu l'exposé des producteurs de légumes. Il serait peut-être utile, maître, de remettre le document au témoin pour qu'il en prenne connaissance et nous donne ensuite son opinion.

Le TÉMOIN: J'ai une idée de ce qu'a pu dire M. Robinson sans lire le mémoire.

Le président:

D. Vous approuvez ce qu'il a pu dire?—R. Voici. À certaines périodes de l'année, le producteur canadien peut fournir au marché canadien une certaine proportion de telle ou telle variété de fruits et de légumes.

D. Sauf les oranges, ne peut-il pas produire tout ce qui est nécessaire à la santé?—R. Non, et je vous dirai pourquoi: nous n'avons pas le climat qu'il faut à cette fin.

D. Je fais remarquer que vous différez d'avec les diététiciens du ministère de la Santé et du Bien-Etre?—R. Je ne dirais pas que je diffère d'avec eux. Je ne suis pas un spécialiste en science alimentaire.

Me Monet:

D. Pour ce qui est de la manutention domestique des marchandises, les achetez-vous comptant ou si vous les écoulez à commission?—R. Je crois pouvoir affirmer que notre commerce se fait à raison de 99 p. 100 par achats comptant.

D. Cela veut dire 99 p. 100 du 10 p. 100?—R. C'est juste.

D. Nous pouvons donc présumer que vous ne faites presque pas d'affaires sur un pied de commission?—R. C'est juste.

D. À qui vendez-vous les marchandises que vous importez ou les produits domestiques que vous achetez comptant? À qui distribuez-vous ces produits?—R. Vous vous en tenez maintenant aux produits domestiques?

D. Aux deux sphères d'exploitation, domestique et autre?—R. Je l'ai dit, nous exploitons notre entreprise à titre de distributeurs et sous-traitants en wagons de marchandises. En notre qualité de distributeurs de produits au wagon, nous vendons tour à tour à presque tous les marchés depuis l'Ontario jusqu'à l'Ile du Prince-Edouard, et aux Etats-Unis, durant certaines périodes, nous vendons à toute une série de villes. De plus, en notre qualité de marchands-grossistes, nous vendons à tous les magasins généraux de la ville de Montréal une partie de leurs produits, et approvisionnons environ 400 ou 500 magasins de détail ainsi qu'à peu près 40 ou 50 camionnuers-intermédiaires.

M. Maybank:

D. L'expression "distributeur en wagons" désigne-t-elle celui qui s'efforce de vendre un wagon de marchandises à la fois, ou celui qui achète un wagon de marchandises et l'écoule à divers endroits?—R. Un distributeur en wagons est celui qui vend la marchandise en quantités d'un wagon. En d'autres termes, l'occupation des distributeurs en wagons est tout ensemble d'acheter au wagon et de vendre au wagon.

D. En ce cas, la nature de l'entreprise est d'obtenir un wagon et, sans y toucher autrement, de disposer du même wagon de marchandises, d'une manière générale?—R. En parlant d'y toucher, vous voulez dire, je le suppose: sans le fractionner. Il faut un degré considérable de manutention pour disposer d'un wagon. Je veux dire qu'il vous faut négocier votre vente et placer la marchandise; et cela comporte tout une variété d'opérations.

D. Je veux dire qu'il n'y a pas de manutention réelle du contenu du wagon?—R. C'est juste.

D. Je suppose qu'il vous faut négocier la vente et vous occuper de tout cela?—R. C'est juste.

Me Monet:

D. Veuillez vous reporter maintenant à l'état n° 4 de la pièce 116. Monsieur le président, je constate que ce document n'est pas intitulé: "Etat n° 4." On donne ici l'état n° 1, l'état n° 2 et l'état n° 3, mais je viens de noter que l'état n° 4 n'a pas été inséré, Témoin, je crois comprendre que votre année financière se termine le 31 janvier.—R. Oui.

D. De sorte que les chiffres de la dernière colonne, ceux qui correspondent à l'année 1948, sont donc vraiment ceux de 1947?—R. Oui.

D. Y compris janvier 1948?—R. C'est juste.

D. Veuillez donner aux membres du Comité le volume en dollars de vos ventes au cours de l'année 1941?—R. $142,383.

D. Comme vous l'avez dit ce matin, cela embrasse seulement l'exploitation de la *Crelinsten Fruit Company*, bien entendu?—R. C'est juste. La chose remonte aussi au 15 mai. Je l'ai dit ce matin, la *Crelinsten Fruit Company* a été organisée le 15 mai.

D. Et tous les chiffres concernent la *Crelinsten Fruit Company;* ils n'ont rien à voir avec les filiales?—R. C'est juste.

D. Veuillez donner le total pour l'année 1948?—R. $3,988,007.

D. En comparant les deux chiffres que vous venez de donner, on voit que les affaires de votre compagnie, pour ce qui est des ventes, sont près de soixante-quinze fois ce qu'elles étaient, après ces sept années.

M. Maybank:

D. C'est à peine juste. Je crois comprendre qu'en 1941 le chiffre ne représentait pas toute l'année?—R. Non, parce nous n'avions lancé notre exploitation que le 15 mai.

D. Il n'y a donc pas douze mois de mai au 31 janvier?—R. Non, c'est un semestre.

D. De la première année sont omis les mois de février, de mars et d'avril: le chiffre de $142,383 ne correspond donc qu'aux trois quarts d'une année d'activité?—R. Oui, monsieur.

M. McGREGOR: Pourquoi ne pas nous reporter à 1942?

M. FLEMING: Ne serait-il pas juste de nous reporter à la première année complète?

Me Monet:

D. En 1948, je vois que vos bénéfices d'exploitation avant l'impôt sur le revenu étaient de $29,545.72?—R. C'est juste.

D. Je remarque en outre que, sous la rubrique "Traitements des administrateurs ou des associés", il y a une augmentation d'un peu plus de $7,000 entre les années 1947 et 1948. Veuillez dire aux membres du Comité de combien d'administrateurs ou d'associés les appointements ont été élevés par suite de cette augmentation?—R. Il n'y a eu qu'une augmentation de traitement d'un directeur: la mienne.

D. Dans vos seuls appointements?—R. Oui.

D. En 1948, vous avez donc accru vos appointements par un peu plus de $7,000?—R. Ce n'était pas une augmentation, c'était une gratification sur l'exploitation de l'année.

D. Pourquoi avez-vous décidé de vous accorder une gratification pour cette année-là? J'avais cru comprendre, il y a un moment, que vos opérations avaient pourtant baissé de volume en comparaison de l'année précédente?—R. Non, j'ai dit qu'après le 17 novembre, à cause de l'interdiction, le volume s'était affaissé.

D. Comment expliquez-vous que vous ayez pris une augmentation d'un peu plus de $7,000?—R. Les administrateurs (qui sont mes frères, mais restent quand même les administrateurs), considéraient que j'avais droit à une gratification sur les opérations de l'année, étant donné le petit salaire que j'avais retiré jusqu'alors.

D. Et ils vous votèrent une hausse de $7,000?—R. C'est juste.

M. Fleming:

D. S'agissait-il d'une augmentation de traitement?—R. Non, il s'agissait d'une gratification.

D. Je vous ai posé cette question parce que vous avez semblé répondre à la dernière question de Me Monet par l'affirmative. Il vous a parlé d'une augmentation de traitement?—R. J'ai rectifié en disant qu'il ne s'agissait pas d'une augmentation de traitement, mais d'une gratification.

D. Et vous touchez les mêmes appointements qu'il y a un an?—R. Oui.

Me Monet:

D. D'après les questions posées dans le questionnaire, on parlait d'un traitement, mais vous avez rectifié en disant qu'il s'agissait d'une gratification?—R. C'est juste.

M. Maybank:

D. Du point de vue de l'impôt sur le revenu, je présume que c'est un traitement?—R. Il faut que je le déclare comme tel.

M. FLEMING: Le problème qui se pose est de savoir si la chose sera maintenue.

M. Maybank:

D. C'est juste. Vous ne toucherez peut-être pas les $7,000 à la fin de 1949?—R. Je n'y compte pas. Je l'espère.

Me Monet:

D. Passons maintenant à l'item suivant: "Autres traitements et salaires." Je vois qu'il s'est produit de 1947 à 1948 une augmentation de près de $15,000?—R. Le chiffre exact que j'ai fait inscrire par mon gérant administratif est celui d'une augmentation de $11,338.23.

D. Le chiffre qui figure sur le présent état n'est donc pas exact?—R. Il est exact.

D. Pour ce qui est des autres traitements et salaires en 1947, vous donnez le chiffre de $35,619.—R. Pardon. Je regardais ailleurs. De quel item voulez-vous parler?

D. "Autres traitements et salaires", juste en dessous, "Traitements des directeurs ou des associés". Entre 1947 et 1948, il s'est produit une augmentation de quinze mille huit cent et quelques dollars.—R. Ce chiffre englobe des augmentations de traitements qui ont été accordés à tous les membres de notre personnel.

D. Combien de personnes employez-vous?—R. Vingt-cinq.

D. Vous n'avez pas augmenté votre personnel au cours de l'an dernier?—R. Nous avons peut-être embauché quelques nouveaux employés.

D. Ou bien, alors, vous aviez plus d'employés, ou bien vous avez augmenté le salaire des anciens?—R. C'est juste.

D. Voyons maintenant les autres frais d'exploitation: j'y trouve une différence de près de $12,000. Veuillez dire aux membres du Comité pourquoi il en est ainsi?—R. Oui, j'ai demandé à mon gérant administratif de me donner des chiffres à cet égard, et voici le détail: $5,195.84 est une augmentation de roulage; $1,971.52 est une augmentation de publicité et de dons aux œuvres de bienfaisance; $1,964.81 est une augmentation de notre compte de téléphone; $1,353.69, augmentation de papeterie et d'impressions; $393.76, augmentation de port et d'accise, et $458.61, frais généraux tels qu'assurance-chômage, impôts et autres moindres dépenses du même genre, ce qui donne un total de $11,338.23.

Le PRÉSIDENT: Je suis heureux que vous ayez mentionné les impôts comme étant de moindres dépenses, et ainsi de suite.

M. FLEMING: Il ne s'agit évidemment pas des impôts fédéraux, je le présume?

Le PRÉSIDENT: J'étais sûr, monsieur Fleming, que vous ne pourriez vous abstenir de faire une remarque à l'égard de l'impôt sur le revenu.

M. FLEMING: Le sujet de l'impôt sur le revenu nous répugne extrêmement.

Me Monet:

D. Les bénéfices d'exploitation de l'année 1948 se sont élevés à $29,545.72?—R. C'est juste.

D. Est-il également juste de dire que ces bénéfices d'exploitation avant l'impôt sur le revenu de 1948, ou plutôt de la dernière année financière, furent les plus élevés que vous ayez réalisés depuis la fondation de la compagnie?—R. Par une très petite marge, parce qu'en 1946 nous avions touché environ $4,000 de plus.

D. Mais ils restent les plus élevés?—R. C'est juste.

D. Ils représentent une augmentation d'un peu plus de $13,000 sur ceux de l'année précédente?—R. C'est juste.

D. Avant de quitter cet état pour autre chose, je vois en outre que votre profit brut à la vente est de 4·41 p. 100?—R. C'est juste.

D. Ce qui représente aussi le plus gros profit sur les ventes qu'ait réalisé votre compagnie depuis sa fondation?—R. C'est juste.

D. Avant de passer à l'état n° 5, veuillez dire aux membres du Comité si vous avez jamais reçu des gratifications de toutes les autres compagnies dont vous êtes le président?—R. Non.

M. Thatcher:

D. Avant que vous passiez à une autre page, j'aimerais vous poser encore une question. La présente page porte que votre profit brut sur les ventes fut de 4·41 p. 100. Je voudrais connaître une seconde fois le montant de vos mises de fonds, et pouvoir établir le rapport entre les profits et le capital engagé. Pouvez-vous me donner ce renseignement?—R. Je le puis, monsieur Thatcher, mais je vais vous prier de ne pas insister là-dessus, parce que je regretterais vivement de voir nos concurrents devenus trop au courant de notre situation. Si vous insistez, je n'ai pas le choix et vous donnerai les chiffres désirés.

M. Maybank:

D. La compagnie étant une compagnie privée?—R. Oui. Au fait, je crois — mais telle n'est peut-être pas votre opinion — que la question du capital engagé dans notre entreprise ne constitue pas un facteur déterminant. Le facteur déterminant réside dans le montant d'affaires que vous faites et dans le chiffre de crédit que vous pouvez vous procurer.

M. Thatcher:

D. Je ne veux pas vous mettre dans l'embarras. D'autres témoins ont répondu à cette question. Je ne désire savoir qu'une chose: si vous avez réalisé $29,545 sur un petit ou sur un gros capital engagé. Je crois que cela a de l'importance?—R. Encore une fois, monsieur Thatcher, je ne veux pas vous contredire, mais j'apprécierais vivement que vous ne me demandiez pas si nous avons un capital réduit ou un capital élevé, pour la raison précise que j'ai exposée. Dans notre commerce, j'ai vu des maisons se lancer en affaires avec un demi-milion de dollars et finir avec des pertes de $100,000. J'ai vu des compagnies qui n'ont pas cinq cents. De fait, en 1941, lors de nos débuts, j'aurais pu me procurer

sans difficultés, auprès de nos relations américaines, un quart de million pour inaugurer notre entreprise; cela prouve bien, je pense, que le chiffre de la mise de fonds dans une entreprise de manutention de ces produits n'a pas d'importance, et j'aimerais que vous n'insistiez pas pour me le faire révéler.

M. THATCHER: Je n'insisterai pas, mais j'aimerais l'avoir.

M. Fleming:

D. Par rang d'importance sous le rapport des profits bruts pour cent sur les ventes, la prochaine année est celle de 1942, avec un pourcentage de 4·16?—R. C'est juste.

D. Pouvez-vous commenter la chose, monsieur Crelinsten?—R. Je ne puis me rappeler aussi loin. Je le regrette infiniment.

D. Je me demandais seulement si vous aviez un commentaire quelconque à faire à cet égard?—R. Non, je ne me rappelle plus: il y a trop longtemps.

M. MCGREGOR: Pouvez-vous verser au compte rendu un état détaillé de l'item que nous avons ici: Autres frais d'exploitation?

Me MONET: Celui de 1948, $76,000?

M. MCGREGOR: Oui.

Me MONET: Voulez-vous le détail de chaque année?

M. MCGREGOR: Disons pour les deux dernières années.

Me Monet:

D. Pouvez-vous donner le détail des autres frais d'exploitation?—R. Pas maintenant, je ne l'ai pas avec moi.

D. Pouvez-vous donner ces renseignements au Comité?—R. Je crois que oui.

D. Faites-les moi envoyer pour les deux dernières années, 1947 et 1948.—R. Que vouliez-vous exactement?

D. Vous voulez connaître les autres frais d'exploitation pour les deux années financières terminées le 31 janvier 1947 et 1948, n'est-ce pas, monsieur McGregor?

M. MCGREGOR: Oui.

Le TÉMOIN: Ce serait pour 1946 et 1947 parce que notre année se termine,— ce sont les deux dernières que vous voulez?

Me MONET: Oui.

Le TÉMOIN: Vous voulez le détail des autres frais d'exploitation.

M. MAYBANK: Des lettres semblables nous sont revenues à cet effet. Quelle a été la ligne de conduite, a-t-on déposé ces renseignements au compte rendu?

Me MONET: À la fin de la dernière séance sur l'enquête du beurre on a déposé quelques renseignements à cet effet. Je les ai déposés au compte rendu.

M. MAYBANK: Nous n'en n'avons pas demandé beaucoup.

Me MONET: C'est le deuxième durant la présente enquête. Nous avons demandé à M. McCallum de nous en faire parvenir un.

M. MAYBANK: Il sera porté au compte rendu lorsqu'il nous sera retourné?

Me MONET: C'est ce que je me propose de faire en ce qui me concerne.

Me Monet:

D. Voulez-vous vous reporter à la page 5 et expliquer aux membres du Comité pourquoi vous n'avez pas donné à l'avocat les renseignements demandés sur les transactions mensuelles en 1946, 1947 et les premiers trois mois de 1948?—R. Bien, comme vous le verrez, notre chiffre d'affaires approximatif est d'environ $370,000 par mois. Maintenant, afin de réaliser ce chiffre d'affaires nous importons continuellement de divers endroits des Etats-Unis, de la Californie, du Texas et de la Floride, cinquante à soixante-quinze chargements de wagon en mouvement. Il nous est impossible, à la fin du mois, de déterminer la valeur de ces chargements de wagon. Si nous commencions à faire un relevé mensuel lorsque cette marchandise nous arrive nos chiffres pourraient bien dépasser ou être inférieurs à plusieurs milliers de dollars. Nous n'avons jamais fait un tel relevé parce que nous ne l'avons jamais jugé utile à notre commerce.

D. Il vous est donc impossible de le faire à cause de votre système de comptabilité?—R. Bien, voyez-vous vous n'auriez pas une idée juste parce que si nous établissions notre inventaire courant à un certain chiffre, il pourait y avoir une variante de 15,000, 20,000 ou 30,000 dollars.

M. Thatcher:

D. Monsieur Crelinsten, pourriez-vous estimer ou faire une conjecture quant au profit que vous avez réalisé après l'interdiction, du 15 novembre à la fin de l'année? Une compagnie qui a comparu devant le Comité a dit qu'une très forte partie de ses profits ont été réalisés durant cette période. En est-il ainsi de votre compagnie?—R. Non, je puis vous donner une idée. De fait, nous avons été une des rares compagnies à nous ressentir de l'interdiction parce que nous avions acheté 25 chargements de wagon de raisins de la Californie. Douze de ces wagons avaient été payés. Nous avons eu de la difficulté à nous les procurer et nous avons dépensé beaucoup d'argent à les obtenir. Nous avons réalisé un profit d'environ $3,000 sur ces six wagons que nous avons reçus, mais nous avons perdu environ $10,000 sur les six wagons qu'il nous a fallu écouler aux Etats-Unis, plus la perte que nous avons accusée sur les 12 autres wagons.

Notre profit en 1947 a été réalisé sur quelques transactions effectuées en mars et avril derniers. Le marché des tomates, le marché des tomates importées a été très bon. La récolte du Texas a été hâtive et celle de la Floride était terminée. La récolte de tomates a été très maigre à Cuba. Le marché était constamment à la hausse lorsque nous les avons achetées et nous avons réalisé un bon profit.

D. Voulez-vous dire au Comité que vous n'avez pas fait de profit exorbitant à la fin de novembre et décembre?—R. Précisément.

M. MAYBANK: C'est une des rares compagnies qui a été affectée.

Le TÉMOIN: C'est facile à comprendre.

M. THATCHER: Je me fie à votre parole.

Le TÉMOIN: J'ai dit que nous avions 39 caisses de céleri. Une firme a certifié qu'elle avait réalisé $60,000 sur le céleri. Nous n'avons pu réaliser de profit sur le céleri. Nous n'avions pas de carottes ni de choux. Notre commerce et nos frais généraux étaient organisés de façon à nous permettre de réaliser un chiffre d'affaires de $350,000 par mois, et nous avons perdu complètement notre source d'approvisionnement. Nous n'avions pas le produit domestique.

M. Thatcher:

D. Lorsque M. Robinson s'est présenté ici il m'a semblé fort mécontent de certains grossistes qui ont refusé d'acheter des produits domestiques. Il me semble, pour revenir sur cette question, qu'il devrait y avoir une façon grâce à laquelle des compagnies comme la vôtre pourraient acheter davantage sur le marché domestique. N'êtes-vous pas sujet à certaines critiques adressées par M. Robinson?—R. Absolument pas, et je vous expliquerai pourquoi. Je vous donnerai une idée du marché de Montréal parce que je ne connais pas celui de Toronto. Je n'ai jamais fait affaires là. À Montréal nous avons le marché Bonsecours, marché des cultivateurs. À Toronto, les producteurs ont l'habitude d'apporter leurs produits aux marchands à commission. Ces derniers les vendent pour eux. A Montréal, à l'exception de M. Paul Boudrias qui fait du commerce, tous les autres cultivateurs ont l'habitude de se rendre au marché Bonsecours et de vendre directement aux magasins de détail. Cette pratique élimine nos transactions durant la saison du produit domestique en ce qui concerne Montréal.

Maintenant, M. Robinson parle d'Ontario...

D. C'est une situation différente?—R. C'est une situation différente. De plus, des compagnies comme la nôtre ou n'importe quelle autre compagnie n'importent pas de denrées qui pourraient entrer en concurrence avec les produits du marché domestique. Je vous dirai pourquoi. Sur tous les marchés, le consommateur paiera 5 à 10c. la livre de plus pour les tomates domestiques lorsqu'il y en a que pour les tomates américaines qui font concurrence. Ainsi, du point de vue purement commercial, en vue d'épargner nos pertes, nous essayons de juger du moment propice pour discontinuer nos importations américaines.

D. Avez-vous des installations d'entreposage frigorifique?—R. Nous-mêmes?

D. Oui?—R. Non.

D. Il vous serait impossible de trouver des instalations d'entreposage frigorifique et d'y entreposer une certaine quantité du céleri, des tomates et des produits achetés dans la région?—R. Vous ne pouvez entreposer des tomates. Pour ce qui est du céleri, je n'ai encore jamais entendu dire qu'on ait pu en garder en bon état plus longtemps qu'après le 1er janvier. S'il y en a, la quantité n'est pas très forte. L'Ontario produit du très bon céleri durant sa saison, mais Montréal aussi. Après janvier, il nous a toujours fallu (je veux parler de notre compagnie), nous en remettre au céleri importé. Si nous avions des installations d'entreposage, il nous serait encore impossible de prolonger la vie du céleri d'Ontario.

Pour ce qui est des carottes, nous n'avons pas besoin de les entreposer. Comme M. Boudrias vous l'a dit ce matin, tous les cultivateurs de la province de Québec peuvent produire de meilleures carottes que dans la province d'Ontario et suffisamment en quantité pour nous permettre de ne pas avoir à les acheter d'avance. Il nous est toujours possible d'acheter d'un producteur. Il y a franchement très peu de denrées.

Pour ce qui est des pommes de la Colombie-Britannique, la *B.C. Tree Fruits* a établi comme ligne de conduite de ne pas accorder à un marchand une plus forte quantité de pommes que celle qu'il peut vendre parce qu'elle ne veut pas qu'elles soient entreposées. Cette compagnie tient à ce que nous apportions des pommes fraîches aux magasins de détail afin que les clients les reçoivent en bon état. Il n'y a certes pas d'occasion d'entreposage, en ce qui concerne Montréal.

D. Quelles pommes domestiques vendez-vous?—R. Sauf, durant les année passées, durant la fin de juin et de juillet, il nous faut nous en remettre aux pommes importées parce qu'il n'y a pas de pommes domestiques alors.

Me Monet:

D. Vous avez parlé il y a un instant du marché Bonsecours. Ce que vous avez dit vaut-il également pour les marchés Atwater et St-Laurent?—R. Ce sont des marchés de détail.

D. Le marché Bonsecours n'en est pas?—R. Non.

D. Le marché Atwater est un marché de détail?—R. Il n'est pas très important.

D. Les marchés Atwater et St-Laurent sont des marchés de détail?—R. Ce ne sont pas des marchés très importants. Je ne me disputerai pas avec vous là-dessus.

D. Lorsque vous avez parlé du marché Bonsecours vous avez dit que beaucoup de gens achètent des produits à cet endroit. Vous avez semblé donner cela comme raison pour laquelle il vous était impossible de vendre des produits domestiques?—R. Exactement.

D. Quel est le pourcentage de produits domestiques achetés par les consommateurs de Montréal sur le marché Bonsecours?—R. Je n'ai pas dit que le consommateur en achetait. Je vous faisais remarquer que les maisons de gros de Toronto vendent des produits domestiques. Puis, je vous ai fait remarquer que le détailant de Montréal, je ne voulais pas dire la ménagère lorsque j'ai parlé du détaillant, je voulais dire le propriétaire du magasin de détail, le détaillant se rend au marché Bonsecours et achète directement du cultivateur, éléminant ainsi toute commission ou notre profit spéculatif si nous achetons de lui et essyons de revendre.

D. À quoi établiriez-vous le pourcentage?—R. Pour parler avec prudence, 90 p. 100 des légumes domestiques récoltés dans la région de l'île de Montréal sont vendus directement des cultivateurs aux débouchés de détail.

D. Sur le marché Bonsecours?—R. Bien, ils s'en servent comme débouché. En d'autres termes, ils peuvent prendre une commande d'un acheteur, et la livrer directement de la ferme.

D. Lorsque vous parlez du marché Bonsecours, voulez-vous parler des grossistes qui y font affaires?—R. Non, le marché des cultivateurs.

M. LESAGE: Je pense qu'il en est de même pour la ville de Québec, maître Monet.

Me Monet:

D. Vous dites que 90 p. 100 est vendu aux détaillants et qu'autant d'affaires sont soustraites des grossistes dans la ville de Montréal?—R. Je ne dis pas qu'ils leur enlèvent, nous n'y avons pas droit. Nous n'y faisons rien.

D. C'est ce que je voulais savoir.—R. C'est ce que je vous explique. Nous n'exploitons aucun service. Nous n'y avons pas droit.

M. Thatcher:

D. Puis-je poser une autre question? Lorsque M. Robinson s'est présenté ici il a dit, monsieur Crelinsten, que certains des marchands qui vendaient des denrées américaines ont d'abord mal calculé l'an dernier et ils leur a fallu détruire plusieurs chargements de wagon de produits. Votre compagnie était-elle du nombre?—R. Non seulement notre compagnie n'était pas du nombre, mais si vous me le permettez je ferai remarquer au Comité qu'il a fallu détruire très peu de produits américains

gâtés, s'il y en eut, par suite d'un mauvais calcul de l'acheteur par rapport à l'arrivée des produits domestiques.

D. Vous dites alors que M. Robinson s'est trompé dans cette assertion?—R. Je dirai que ces renseignements étaient un peu inexacts.

Me Monet:

D. Maintenant, vous dites que vous estimez que vos profits pour les quatre derniers mois ont été inférieurs aux mois correspondants de l'année dernière?—R. Bien, je ne les ai pas comparés avec l'an dernier. J'ai dit que je n'ai pas attribué notre profit en 1947 au profit des quatre derniers mois durant le programme de restrictions, mais j'attribue ce profit au fait que nous avons eu un excellent marché de tomates durant les mois de mars, avrli et mai, et nous avons eu en sus plusieurs autres marchés profitables, et ce profit après novembre n'a pas été anormal pour ce qui est de notre compagnie; si profit il y eut, il a été moins considérable ou un peu moindre.

D. D'après les quatre derniers mois je remarque que votre volume de ventes depuis le 20 décembre a été moins considérable que celui des quatre mois correspondants, l'an dernier?—R. Je n'ai pas consulté cela.

D. Voulez-vous regarder ceci?

M. WINTERS: Il n'a jamais descendu à 75 p. 100.

Le TÉMOIN: Bien, le 17 novembre, nous avions encore beaucoup de marchandises.

M. WINTERS: Cela vous donne votre volume pour le 13 mars?

Le TÉMOIN: Exactement.

Me Monet:

D. Ainsi, le volume a baissé?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire si vous pouvez donner une estimation de vos profits en pourcentage pour ces quatre mois?—R. Non, c'est très difficile.

D. Pouvez-vous dire au Comité pourquoi vous croyez que vos profits sont plus élevés que ceux des mois correspondants l'an dernier en dépit du volume moins considérable?—R. Non, je n'y tiens pas. Ce ne serait qu'une conjecture, et ce serait très imprudent de ma part de le faire.

D. Vous dites qu'il est impossible de le faire? Tous les autres témoins qui se sont présentés ici ont accusé un profit plus considérable pour les quatre derniers mois et voilà pourquoi nous avons demandé l'état mensuel. Vous avez dit qu'il vous était impossible de donner un état mensuel, mais tous les autres témoins qui n'ont pu en présenter un ont convenu, je crois, avoir réalisé un profit plus considérable que durant les mois correspondants de l'année précédente. Pouvez-vous répondre à ma question, à savoir si vous estimez que vous allez réaliser ou non des profits plus considérables pour les quatre derniers mois que pour ceux de l'an dernier?—R. Maintenant que vous en avez parlé je ne crois pas que nous réaliserons autant. Oui, je me rappelle très bien qu'il y a un an nous avons réalisé un marché très fructueux et nous avons fait beaucoup d'argent sur les tomates, et je remarque que la marge de bénéfice sera aussi bonne que celle des périodes correspondantes.

D. Pouvez-vous fournir ces chiffres aux membres du Comité?—R. Non. Comme je vous l'ai dit notre état n'est pas basé sur des chiffres, mais plutôt sur ce que je me souviens de certains marchés.

D. Et vous ne pouvez nous les faire connaître?—R. Non.

M. MCGREGOR: Tous les autres sauf un nous ont donné ces chiffres.

Me MONET: Ces données figurent au compte rendu, et une des questions que j'ai posées au témoin...

M. THATCHER: Je crois que les bénéfices sont probablement plus élevés.

Le TÉMOIN: M. Parent n'avait pas ces données, M. Boudrias ne les avait pas, et *B. C. Growers* n'ont pu vous les fournir. Tout dépend du système de comptabilité que vous établissez à ce sujet.

M. MCGREGOR: Nous avons les données de toutes les firmes à l'exception d'*Atlantic Fruit.*

Me MONET: Je crois qu'il y en eut deux ou trois qui n'ont pas dressé un état mensuel, et je crois qu'il n'y eut qu'une firme qui n'a pas donné le bénéfice mensuel.

Le TÉMOIN: Il a hasardé une conjecture et je vous ai donné une estimation.

Me MONET: Quelle serait votre conjecture?

Le TÉMOIN: Je dirais qu'il ne serait pas aussi élevé que celui de l'an dernier.

Me Monet:

D. S'il y avait quelque différence, serait-elle en plus ou en moins?—R. Je ne voudrais pas me prononcer à ce sujet.

D. Voudriez-vous hasarder une conjecture à cet égard?

M. LESAGE: Il n'y aurait pas beaucoup de différence entre les deux.

M. THATCHER: Et la différence ferait voir un relèvement des bénéfices.

M. LESAGE: À tout événement, le chiffre du bénéfice serait indiqué à la fin de l'année.

Me MONET: Serait-il indiqué à la fin de l'année ou à la fin du mois?

Le TÉMOIN: Non.

M. THATCHER: N'est-il pas vrai que s'il y avait quelque différence, le bénéfice serait plus considérable?

Le TÉMOIN: Je n'en conviendrais pas.

Le PRÉSIDENT: Pourquoi le bénéfice ne paraîtrait-il pas à la fin du mois?

Le TÉMOIN: Nous ne basons pas nos calculs sur des états mensuels.

Me Monet:

D. Voulez-vous vous en reporter à votre état n° 2...

M. Winters:

D. Avant que cessiez de discuter cet état n° 5, M. Crelinsten a dit que l'embargo a été imposé sur l'importation de denrées et que son commerce a fléchi de 75 p. 100. Ces chiffres jusqu'au 10 avril ne justifient pas cette affirmation, semble-t-il. Je me demande si vous donneriez un peu plus de précisions à ce sujet?—R. Oui. Je puis expliquer cela. Quand j'ai dit que notre chiffre d'affaires avait fléchi, je n'entendais pas qu'il avait fléchi de 75 p. 100 du jour au lendemain, parce que, ainsi que je l'ai expliqué il y a quelque temps, nos besoins de marchandises varient de 50 à 75 chargements...

D. Je crois que vous songiez réellement au 7 avril.—R. Non. En plus de cela, nous avons peut-être été un peu trop optimistes et nous n'avons pas pensé que les restrictions continuerait à être appliquées

aussi sévèrement qu'elles l'ont été, et nous avons épuisé notre contingentement très vite. La même chose est arrivée pendant le reste du mois de mai et aussi tout le mois de juin. Tout ce qui nous reste pour acheter des agrumes (qui comprenent des oranges, des citrons et des pamplemousses), la dernière fois que j'ai examiné le solde il se chiffrait à $3,000. Cela veut dire que le volume total d'oranges, de citrons et de pamplemousses que nous commanderons pendant les six prochaines semaines se chiffrera à 6 chargements en comparaison d'un commerce normal de 135 chargements d'oranges, seulement, soit environ 2 wagons et demi par semaine, c'est-à-dire 10 chargements par mois, ou 16 chargements dans l'espace de 6 semaines environ. Or, ces $3,000 nous permettront d'importer seulement 2 chargements d'oranges au cours de chacune des 6 prochaines semaines. Est-ce que cette explication tire la situation au net?

M. LESAGE: Cela ne répond pas pleinement à la question parce que, somme toute, si vous ajoutez la période à la fin de 1946 à la période correspondate de 1947, et puis si vous faites la même chose, si vous divisez le chiffre d'affaires pour la dernière période de 1947 et les trois premières périodes de 1948, alors vous échelonnez le contingentement; j'échelonne maintenant le contingentement, et cela ne confirme pas ce que vous avez dit.

Le TÉMOIN: C'est vrai, à cette exception près, monsieur Lesage. Je vais vous donner des éclaircissements à ce sujet. Je ne veux pas laisser entendre que notre chiffre d'affaires a fléchi de 75 p. 100 du jour au lendemain,— mais nos opérations réparties sur toute l'année vont fléchir de 75 p. 100. Nous sommes les plus gros commerçants de tomates de la ville de Montréal et nous écoulons normalement $200,000 environ de tomates, et ainsi que je vous l'ai dit tantôt 90 p. 100 de notre commerce est constitué d'importations. Or, de toutes les denrées que nous devons importer nous n'avons qu'un contingentement de 30 p. 100 pour les oranges, les citrons et les pamplemousses. Cela veut dire que notre volume de cerises, fraises, asperges, laitue, tomates, choux-fleurs, épinards et haricots, toutes des denrées importées, sera éliminé. De sorte que même si la différence ne se manifeste pas pendant les trois premiers mois, je puis vous assurer qu'à la fin de l'année notre chiffre d'affaires par comparaison avec celui de l'année précédente fera voir cette différence.

M. THATCHER: Il va sans dire que votre chiffre d'affaires a fléchi de 17 p. 100 seulement.

M. Lesage:

D. Maintenant, pour bien comprendre ce que vous dites, est-il exact que votre chiffre d'affaires accuserait le plus fort fléchissement en mai et juin?—R. C'est exact. Nos plus grosses ventes des denrées que j'ai mentionnées ont lieu en mars, avril, mai et juin.

D. Oui. Je constate cela par vos opérations de l'an dernier.— R. Le raisin de la Cailfornie est une des denrées dont nous importons une forte quantité, et en comparaison des fruits d'arbres fruitiers à feuilles caduques, des canteloupes et des melons *honey dew*, il compterait pour 75 p. 100 environ du volume des denrées que nous vendons durant les mois de juin, juillet et août. Maintenant, toutes ces denrées sont éliminées.

D. Alors, il serait exact de dire que votre chiffre d'affaires n'a pas encore fléchi de 75 p. 100, mais vous comptez qu'il fléchira de 75 p. 100 pendant l'année civile 1948 en comparaison de 1947?—R. Je crois que cela constituerait une meilleure analyse de la situation.

D. C'est une prévision mais ce n'est pas une réalité à l'heure actuelle.—R. Cette prévision est basée sur les denrées que nous comptons recevoir.

D. Elle est basée sur vos connaissances actuelles?—R. Précisément.

M. Thatcher:

D. Sous le régime de cet embargo, pouvez-vous vous adresser à quelques pays sud-américains ou à Cuba et en importer des pamplemousses, des citrons ou des oranges? N'y a-t-il pas d'autres sources d'approvisionnement?—R. Il n'y a que des citrons que vous pouvez importez de l'Italie, et ce pays insiste sur des devises des Etats-Unis que nous pouvons obtenir.

D. Alors, vous pourrez obtenir des citrons?—R. De l'Italie, oui; et nous pouvons obtenir des oranges du Brésil, mais nous ne pouvons trouver des navires aménagés pour en effectuer le transport.

D. Ne pouvez-vous pas obtenir des pamplemousses de l'Australie?—R. Nous n'en avons jamais importé.

D. Pourquoi pas?—R. Nous n'avons jamais commercé avec ce pays. Nous ne savons pas s'il les produit, et s'il les produisait je n'oserais pas même les importer parce que ce pays ne possède pas de navires munis de compartiments frigorifiques et le voyage prend 6 à 7 semaines.

D. Je me demandais s'il y avait d'autres sources où vous pourriez obtenir quelques-unes de ces denrées?—R. Il y en a très peu que je sache.

M. FLEMING: J'aimerais entendre vos observations à ce sujet.

M. THATCHER: Vous voulez dire que vous n'avez pas encore réussi à trouver d'autres sources d'approvisionnement?

M. LESAGE: En avez-vous cherché? Vous feriez mieux de lui demander cela.

M. Thatcher:

D. Vous dites que vous n'avez pas encore trouvé d'autre source d'approvisionnement, mais en avez-vous cherché une?—R. Par rapport à quelles denrées en particulier?

D. Aux pamplemousses et aux citrons?—R. J'ai dit que nous pouvions obtenir des citrons italiens, autant que nous en voulions. Quant aux oranges, le Brésil est le seul pays où nous pouvons en obtenir. Il en vient de ce pays mais le service des paquebots est très irrégulier. Pour ce qui concerne les pamplemousses, la Jamaïque en avait quelques boîtes à vendre mais les prix exigés dépassaient tellement les prix demandés pour les pamplemousses des Etats-Unis que nous n'avons pas voulu en acheter.

M. Lesage:

D. Avez-vous essayé de vous approvisionner en Afrique du Nord?—R. Je ne crois pas qu'il y en ait dans ce pays. Si vous me permettez de vous reprendre, des oranges et des pamplemousses ont été importées au pays de l'Afrique du Sud durant les mois d'août et de septembre avant la guerre, si je me rappelle bien.

M. Thatcher:

D. Si vous vous adressiez à ces autres sources d'approvisionnement et si vous essayiez d'en obtenir des quantités raisonnables, ces importations ne contribueraient-elles pas à faire baisser les prix de ces produits au Canada? Cela n'augmenterait-il pas considérablement l'approvisionnement autorisé sous le régime du contingentement?—R. J'estime

que l'achat d'agrumes dix jours d'avance comporte assez de risque en soi. Je ne voudrais pas risquer le capital de la compagnie en important d'énormes quantités d'agrumes étrangères.

M. Lesage:

D. Vous voulez dire ailleurs qu'aux Etats-Unis?—R. Je le regrette, ailleurs qu'aux Etats-Unis.

M. Thatcher:

D. Vous pensez que c'est une affaire sûre de risquer de fortes mises aux Etats-Unis pour les importer, mais vous avez peur de risquer les mêmes sommes dans, disons, les pays de la zone du sterling britannique?—R. Vous devez d'abord tenir compte du fait qu'une expédition de la Californie au littoral de l'Est comporte un trajet de dix jours. Dix jours s'écoulent avant que des oranges de la Californie arrivent ici. Supposnos que l'Australie eût des oranges et que nous voudrions les importer. S'il y avait des compartiments frigorifiques de disponibles, il faudrait que que nous passions un contrat pour peut-être 20,000 ou 25,000 boîtes afin de nous en assurer. Il nous faudrait ensuite courir le risque que comporterait l'état des oranges pendant six semaines. En plus de cela, il nous faudrait courir le risque d'un cours stable pendant six semaines. Ce serait un risque qui dépasserait toutes les bornes.

D. Un grand nombre des sources d'emprunt ne sont pas praticables?—R. Je ne dirais pas si elles sont praticables ou non. Je dis qu'en ce qui concerne notre propre compagnie je serais opposé à une telle transaction.

M. Fleming:

D. Serait-il juste de dire, monsieur Crelinsten, que quelques-unes de ces autres sources d'approvisionnement possibles peuvent paraître assez prometteuses à quelqu'un assis ici à Ottawa, entouré de livres et de documents, mais aux yeux d'un homme d'affaires comme vous, qui est supposé risquer son capital dans les importations, elles ne paraissent pas praticables du tout?—R. Je ne voudrais pas faire une telle affirmation. Je dirai, toutefois, que notre firme ne serait pas disposée à les acheter et à courir ce risque. Je dis que si les possessions britanniques veulent tirer profit de l'occasion que leur procure notre gouvernement en ce qui concerne le marché en notre pays, elles devraient prendre l'initiative d'envoyer leurs produits ici en consignation en vue d'essayer de développer ce marché.

M. Thatcher:

D. Leur avez-vous jamais demandé de faire cela? Avez-vous jamais fait cett eproposition?—R. Leur programme consiste à vouloir les vendre f. à b., ou sous le régime d'une lettre de crédit.

D. Elles ne veulent pas vendre en consignation?—R. Pas en ce qui me concerne.

D. Leur avez-vous jamais demandé?—R. Oui, nous avons même offert d'assumer la moitié du risque.

M. Winters:

D. Avez-vous dit que vous étiez obligé d'acquitter le prix de citrons italiens en devises américaines?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous dit que vous pouviez obtenir toutes les devises américaines que vous vouliez pour importer des citrons italiens?—R. Oui, monsieur.

D. Vous me dites que vous pouvez obtenir des devises américaines pour l'achat de citrons italiens, mais non pour l'achat de citrons des Etats-Unis?—R. Non, nous pouvons obtenir des devises des Etats-Unis pour des citrons américains sous le régime d'un contingentement.

D. Mais vous pouvez obtenir des devises des Etats-Unis pour tous les citrons italiens que vous voulez importer?—R. Exactement.

D. C'est une situation étrange.

M. FLEMING: C'est une situation anormale.

M. LESAGE: En êtes-vous bien certain?

M. FLEMING: C'est une situation anormale.

Le TÉMOIN: Monsieur Lesage, je prends bien soin de ne pas faire une affirmation dont je ne suis certain.

M. Fleming:

D. Vous avez importé des citrons italiens? Vous parlez en connaissance de cause?—R. C'est exact.

D. On n'a pas soulevé de question lorsque vous avez fait des démarches pour obtenir un montant suffisant de devises des Etats-Unis pour acheter tous les citrons que vous vouliez importer de l'Italie?—R. C'est exact.

D. Achetez-vous directement de l'Italie ou par l'entremise des Etats-Unis?—R. Nous achetons les citrons directement; si vous les achetez par l'entremise des Etats-Unis, alors la quantité est imputée sur votre contingentement.

M. THATCHER: Le secrétaire parlementaire du ministre du Revenu national pourrait peut-être nous donner des renseignements à ce sujet.

M. WINTERS: Je ne tenais qu'à poser quelques questions.

M. FLEMING: Ce n'est pas le premier citron que nous avons trouvé sur notre route en étudiant ce problème.

Me Monet:

D. Voudriez-vous passer maintenant à l'état n° 2? Je veux discuter les oranges de grosseur 288, à la page 1 de l'état comparatif qui a été remis aux membres du Comité. Je constate que le prix des oranges de grosseur 288 avait atteint le chiffre de $7.34 la boîte le 27 novembre?—R. C'est cela.

D. Et les dernières oranges que vous avez achetées ont coûté $4.37?—R. Cela est exact.

D. Ce qui représente une différence de $2.97 ou de 40·5 p. 100 la boîte?—R. Exactement.

D. Auriez-vous quelques commentaires à faire sur cette très forte majoration?—R. Nul doute qu'elle ne soit considérable, mais il est difficile de dire si ce prix est obtenu pour les 25 caisses que nous avions dans un wagon, ou pour les 50 caisses. Le bénéfice d'ensemble sur ce wagon aurait pu avoir été — a été — vais-je dire — bien plus faible qu'il n'aurait semblé d'après cela.

D. Auriez-vous le détail concernant ce wagon d'oranges?—R. Non.

D. Non?—R. Non.

D. D'après vous, quel serait le bénéfice normal sur une caisse d'oranges en temps normal?—R. Je ne voudrais pas dire ce qu'il est parce qu'en tout temps, même lorsque le marché est languissant, certaines grosseurs d'oranges dans un wagon sont en demande et à cause de leur petit nombre les bénéfices vont jusqu'à $2 ou $2.50, mais si vous me demandez quel est le bénéfice normal sur un wagon d'oranges je vous répondrai alors qu'il varie de $300 à $500, d'après la saison.

D. Ce qui revient à environ 13 ou 15 p. 100; n'est-ce pas?—R. Voyez-vous...

D. C'est ce qu'il serait d'après les chiffres qu'on m'a cités jusqu'ici.—R. Oui, en le basant sur le prix de revient de l'an dernier. On pourrait réaliser $500 de bénéfices sur un wagon d'oranges, ce qui équivaudrait à 30 p. 100 en temps normal. Nous l'avons déjà réalisé.

D. Ce prix de $7.34 à la date susmentionnée paraît être plus élevé qu'aucun de ceux demandés par les grossistes de Toronto ou même de Montréal qui ont été cités au Comité jusqu'ici. Auriez-vous quelques commentaires là-dessus?—R. Non, je n'en ai réellement pas.

M. Thatcher:

D. Comment expliquez-vous le fait...

M. LESAGE: Me permettriez-vous une interruption? Je voudrais donner une explication que je viens d'obtenir concernant ces citrons d'Italie. Ils sont payés en dollars américains, mais ceux-ci ne parviennent jamais en Italie.

Le TÉMOIN: Je ne veux pas vous donner l'impression que je suis un expert en finance.

M. LESAGE: Cela ne concerne aucunement le témoin. La base du paiement est le numéraire américain et comme nos exportations en Italie dépassent nos importations de ce pays le reliquat du paiement nous favorise et nous ne détournons pas de ce numéraire dans les transactions.

M. FLEMING: Si nous continuons...

M. LESAGE: Nous expédions plus en Italie que nous n'en importons. La base du paiement pour les deux pays est le numéraire américain, mais le reliquat des paiements nous favorise.

M. FLEMING: Si nous continuons à accroitre nos achats nous pourrions en arriver théoriquement au point où nous devrions des dollars américains à l'Italie et on peut présumer que nous devrons peut-être faire face à cette situation un jour.

M. LESAGE: Ce sera certainement une impossibilité physique pour les nations européennes avant plusieurs années.

M. Thatcher:

D. Je veux revenir à la question posée par Me Monet il y a un instant touchant le prix des oranges en novembre; comment s'est-il fait qu'alors que votre prix de revient diminuait après l'imposition des régies — le vôtre a décru de 10 cents — vous ayez haussé votre prix de vente de $1.48 une semaine et que la semaine suivante vous l'ayez accru encore de $1.04? En d'autres termes, tandis que votre prix de revient s'abaissait vous avez accru énormément le prix de vente. Avez-vous profité du fait de l'imposition de l'embargo?—R. Je veux vous expliquer cela et puis je vous répondrai, si vous me le permettez. À propos du point particulier que vous avez soulevé, l'opération entière de la *Crelinsten Fruit Company* est basée sur le chiffre d'affaires et les faibles bénéfices, non pas à un point de vue altruiste mais à un point de vue commercial rationnel, parce qu'il nous faut accomplir un service de distribution à un certain prix maximum. Outre cela nous encourageons les achats directs et à commission de notre compagnie. Vous dites que nous avons profité de l'embargo, mais j'ai tenté déjà de vous dire que cela ne dépeint pas la situation. Il est vrai que les oranges de la grosseur 288 paraissent avoir coûté dix cents de moins, mais dans le même wagon contenant 561 caisses il aurait pu se trouver 50 caisses de ces oranges ayant coûté dix cents de moins, d'où une épargne de $5, et le reste du wagon, soit 511

caisses, aurait pu contenir des oranges d'autres grosseurs sur lesquelles le vendeur de la *California Fruit Growers Exchange* aurait pu relever son prix de 75 cents à $1 la caisse.

D. N'est-il pas vrai que cela pourrait arriver n'importe quelle semaine? Ce qui pourrait se produire le 27 novembre pourrait se produire exactement de la même façon le 13 novembre?—R. Je ne le contredis pas. Je tente de vous faire comprendre que lorsque vous nous avez demandé si nous avions profité de l'embargo, je vous répondrai que c'était afin d'obtenir un bénéfice raisonnable, qu'il a fallu accroître le prix sur les oranges de choix et le diminuer sur les oranges des grosseurs non en demande dans le wagon.

D. Vous venez de dire que vous basez votre commerce sur la réalisation de faibles bénéfices?—R. C'est exact.

D. Alors pourquoi avez-vous prélevé un bénéfice si énorme les 20 et 27 novembre après l'imposition de l'embargo? Ce n'était pas un faible bénéfice?—R. Je n'admets pas qu'il en ait été ainsi, parce que j'essaie de vous dire que si le wagon renfermait 561 caisses — si vous voulez inscrire ce nombre je vous ferai voir comment ce bénéfice s'établit — sur 50 caisses nous aurions pu réaliser un bénéfice de $2 par caisse ou $2.94. Supposons que nous ayons réalisé $3. Cela voudrait dire que nous aurions réalisé $150 sur les 50 caisses, mais sur 511 caisses, afin de vendre les non en demande, nous aurions pu réduire le prix de 50 cents la caisse en comparaison de la veille, de sorte que le bénéfice moyen sur le wagon, en dépit de ce qui semble être un bénéfice anormal aurait pu être inférieur à celui obtenu auparavant.

D. Il aurait pu l'être mais cela eût été improbable.—R. Je ne le dirais pas.

D. Vos wagons d'oranges seraient répartis à peu près de la même façon chaque semaine selon les diverses qualités d'oranges. Ce que vous avez dit s'appliquerait à chaque semaine?—R. Oui, c'est vrai, mais pardonnez-moi, prenez, disons, la semaine du 5 juillet. Vous m'avez demandé de vous soumettre un état de nos bénéfices sur les oranges de la grosseur 126. À cette époque la demande était pour celles-ci parce que les magasins, les salons de rafraîchissements et les hôtels les réclamaient. On trouve sur le marché vingt sortes d'oranges et peut-être 200 caisses de la grosseur 126 qui sont en demande et sur lesquelles nous faisons un bénéfice de $3 la boîte. Cela ne vous indique rien parce qu'en même temps nous pourrions perdre $1 sur des oranges non en demande.

D. Comment établissez-vous votre prix de vente?—R. Il y a trois facteurs. Le premier est la valeur de remplacement. En d'autres termes, si nous avons des oranges qui nous ont coûté $5 et que le lendemain nous en avons nous ayant coûté $3, nous prévoyons en période normale un marché déclinant. C'est là un facteur qui entre dans le calcul du coût. Vient ensuite l'approvisionnement disponible des grosseurs de choix.

D. L'offre et la demande?—R. Non, je ne me sers pas de l'expression consacrée de l'offre et de la demande. Je dis qu'il pourrait y avoir, ce que j'ai déjà constaté, à l'entrepôt jusqu'à cinq mille caisses d'oranges de la grosseur 216. Il nous faut alors téléphoner à l'une des chaînes de magasins et leur écoulement nous fait subir une perte de $1 la caisse. Il y a en même temps pénurie des grosseurs 344 ou 288 et leur approvisionnement est insuffisant. Il faut donc tenir compte de la valeur de remplacement et des approvisionnements disponibles des grosseurs de choix et ensuite estimer la demande de ces grosseurs.

M. Lesage:

D. Le prix de revient n'a rien à y voir?—R. Sauf quant à la valeur de remplacement.

D. C'est ce prix, non pas seulement ce dernier mais cette valeur considérée avec ce prix?—R. Voyez-vous, la valeur de remplacement indique l'état du marché. C'est la seule explication que je puisse donner à ce sujet.

M. Thatcher:

D. Je veux terminer mes questions. Le 13 novembre vous vendiez les oranges $4.82 puis le marché s'est raffermi et vous les avez vendues $6.30 la semaine suivante. Veuillez me dire comment vous avez établi ce prix? D'abord, votre valeur de remplacement s'était abaissée au lieu de s'accroître?—R. Je vais admettre que ce n'était pas une considération.

D. Les approvisionnements disponibles étaient moindres parce que le marché était à la hausse?—R. Non. Je vous répète que personne d'entre nous ne s'attendait que l'embargo serait longtemps en vigueur ou qu'il serait imposé aussi rigoureusement qu'il l'a été.

D. Vos approvisionnements n'ont rien eu à y voir?—R. Non, vous avez dit qu'ils avaient été interceptés.

M. MAYBANK: Le témoin a dit "shorter".

Le TÉMOIN: Non. En fait, la *Canadian Wholesale Fruit Association* fait publier un entrefilet demandant au public de garder son sang-froid et que par suite du prix plus bas les approvisionnements disponibles seraient les mêmes que l'an dernier.

D. Alors, ils n'ont rien eu à voir avec le prix en question?—R. J'ai parlé de la demande pour cette grosseur d'oranges. C'est ce qui peut arriver en période normale. Oubliez le 17 novembre. En période normale...

D. Je voudrais que vous répondiez à ma question avant de faire toutes ces digressions; je veux simplement que vous y répondiez.—R. Je veux vous donner un exemple pour que vous compreniez mieux. Il y a à Montréal quatre principaux rayons...

D. Je veux simplement savoir comment vous en êtes arrivé à votre prix. Ne pouvez-vous pas nous le dire sans baiser? Vous avez dit que trois facteurs influençaient le prix, qu'il s'était accru à $6.82 lors de la baisse du marché. Vous avez ensuite ajouté que la valeur de remplacement y avait été étrangère. Les deux autres raisons ont trait aux approvisionnements en duexième lieu et en troisième à la demande. Pouvez-vous nous dire comment tout cela vous a aidé à déterminer votre prix?—R. Je viens de vous dire quil y avait pénurie des oranges 288 sur le marché.

D. Alors les approvisionnements ont été réduits?—R. Non.

D. Ils étaient les mêmes que la semaine précédente?—R. Les approvisionnements d'oranges étaient les mêmes ou plus abondants que cette semaine-là.

D. Alors ils n'auraient pa pus influer sur votre...—R. Veuillez me permettre d'élucider ce point. Pendant la semaine ayant précédé le 17 novembre il était arrivé vingt wagons d'oranges à Montréal. Après cette semaine il en est arrivé vingt-cinq wagons, de sorte qu'il s'y trouvait plus d'oranges pendant la semaine après le 17 novembre; est-ce exact?

D. Oui.—R. Mais les oranges 288 auraient pu être rares dans ces vingt-cinq wagons.

D. Bien entendu cette rareté aurait pu ne pas ezister?—R. Vous ignorez le prix auquel nous avons vendu ces oranges avant le 17 novembre. Nous aurions pu ne pas obtenir ce prix.

D. Laissez-vous entendre que c'est là l'une des raisons pour lesquelles vous avez relevé votre prix?—R. C'était sans conteste l'unique raison. Je vais vous donner un exemple. Nous avons déjà reçu de la

laitue "iceberg" de la Californie pour laquelle nous avons payé $2 de plus pour la grosseur 4,000, mais lorsqu'elle est arrivée la demande était pour la grosseur 5,000.

Le président suppléant:

D. En d'autres termes, dans ce cas cette consignation contenait moins d'oranges de la grosseur 288.—R. Évidemment.

D. En êtes-vous sûr?—R. Je ne saurais dire.

D. Il est une question que je veux vous poser. À la même époque où vous vendiez vos oranges $7.35 je constate qu'à Montréal, Parent, Goyer les vendaient $6. Je suppose qu'il s'agissait des mêmes consignations que vous avez reçues?—R. Oui. Monsieur le président, je ne veux pas paraître impertinent — ce n'est pas tout à fait le mot que je voudrais employer — mais je ne crois réellement pas qu'il est juste que vous vous en teniez au 17 novembre. Reportez-vous au 11 décembre et vous verrez que le prix de vente était de $5, de $5.35 au 18 décembre et de $5.40 au 5 janvier.

M. MAYBANK: Puis-je faire une proposition? Dans ses réponses le témoin semble craindre qu'on n'insiste trop sur une certaine date et ainsi donc il veut passer à une autre. C'est ainsi que la chose me paraît et je crois qu'il devrait comprendre qu'il ne s'ensuit pas nécessairement du fait que des questions sont posées touchant une certaine date que ce soit la seule qui nous intéresse. S'il s'en rendait compte, je crois qu'il donnerait des réponses plus expéditives et aurait moins besoin d'entrer dans des explications. Il me semble qu'il redoute que par le choix d'une certaine date, que nous insistions de façon exagérée sur celle-ci, mais il n'en sera pas ainsi.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Certainement non.

Le TÉMOIN: Je regrette d'avoir à vous reprendre. Je n'ai jamais eu cette pensée. Peu m'importe que vous preniez la date du 27 novembre ou celle que vous voudrez. Je puis vous expliquer que j'ai agi ainsi parce que nos vendeurs ont découvert qu'ils pouvaient obtenir le prix en question. Si nous avions obtenu $7.35 ils auraient constaté que nous l'avions obtenu.

M. MAYBANK: Je vais vous faire part de l'impression que j'ai eue. Je le dis, tout comme vous venez de le dire, sans la moindre intention d'impertinence. J'ai eu l'impression que vous ne vouliez répondre à rien du tout à moins de savoir l'usage qu'on ferait de votre réponse.

M. Lesage:

D. Veuillez laisser le témoin répéter ce qu'il vient de dire. L'unique explication était que ses vendeurs ont découvert qu'ils pouvaient obtenir ce prix sur le marché?—R. Tout à fait.

D. Alors, vous n'aviez qu'une raison pour déterminer votre prix à cette date et c'était afin d'obtenir le plus que vous pourriez sur le marché?—R. Non, j'ai dit, monsieur Lesage, qu'évidemment nos vendeurs ne pouvaient obtenir $7.35 si notre voisin à l'entrepôt avait obtenu, mettons, $6. Si la demande est pour des oranges d'une certaine grosseur nous ne disons aucunement à nos vendeurs le prix qu'ils doivent en obtenir.

D. Vous ne leur dites jamais le prix qu'ils doivent obtenir?—R. Non, monsieur.

D. De sorte qu'il règlent le prix entre eux?—R. Si on doit dire au marchand de produits à quel prix il doit vendre, on fait aussi bien de l'obliger à renoncer à son commerce.

M. Maybank:

D. Comment les vendeurs règlent-ils le prix?—R. Mettons que lundi vous vendiez une certaine denrée $5 et que la vente en était quelque peu lente. Vous commencez à la vendre à ce prix, puis vous l'abaissez à $4.50 et encore à $4. Peut-être serait-il préférable que vous eussiez à l'esprit l'entrepôt des produits. C'est différent à Toronto. Nous avons un édifice qui abrite dix-huit maisons de gros. À sept heures du matin les vendeurs peuvent y entrer et vérifier les approvisionnements disponibles. Les vendeurs sont admis à huit heures pour effectuer leurs achats. Nous allons supposer que la veille les oranges de la grosseur 288 ont été liquidées. Il n'en restait donc plus. Les achats de la journée ont commencé avec celles de la grosseur 1,000 et quelqu'un en a mis la valeur à $5. Elles se sont toutes vendues. Le premier voisin a vendu les siennes à $4.50 et, à la fermeture, le prix était descendu à $3. Le lendemain matin, les vendeurs arrivent sur le plancher et, après avoir vérifié les quantités disponibles, s'ils s'aperçoivent qu'il n'y aura pas assez de 288, ils se disent: "Nous allons tâcher d'obtenir $7." C'est ce qu'ils demandent. Mais si l'acheteur ne veut pas les acheter à ce prix-là, ils les réduisent à $6.50 et l'acheteur les prend.

M. LESAGE: L'explication est claire. Ils obtiennent autant que le permettent les conditions du marché.

M. Fleming:

D. Vous avez dit qu'il n'est peut-être pas juste de choisir une semaine quelconque en particulier, parce que c'est un cas isolé. Alors, prenons la période qui précède et qui comprend le 13 novembre sur votre liste, et, ensuite, nous continuerons avec le reste, c'est-à-dire du 20 novembre au 15 avril. Maintenant, voyons l'écart de prix, d'abord en termes de pourcentage. Avant l'imposition de l'embargo, l'écart s'étend à partir du minimum de 1·1 p. 100 jusqu'au maximum de 11·4 p. 100. Après l'embargo, il va d'un minimum de 9·4 p. 100 à un maximum de 40·5 p. 100. Si vous l'établissez maintenant en dollars et en cents, plutôt qu'en pourcentage, l'écart varie, avant l'embargo, entre un minimum de 6 cents par caisse et un maximum de 55 cents; et après l'embargo, entre un minimum de 48 cents par caisse et un maximum de $2.97. N'est-il pas tout à fait évident que la majoration moyenne, sans tenir compte d'un article en particulier, a été considérablement plus élevée après l'imposition de l'embargo qu'avant? N'est-ce pas vrai que le taux de votre bénéfice a été continuellement beaucoup plus élevé depuis l'embargo qu'auparavant?—R. J'en conviens, d'après ces chiffres, pour cette période en particulier, et pour cette grosseur particulière. Cependant, je répète qu'il arrive, au cours des transactions normales habituelles, que nous faisions des profits égaux sur une grosseur particulière d'oranges, pour une période continue d'un ou deux mois.

D. J'a essayé de m'étendre de façon à ce que ma conclusion ne se rapporte pas uniquement à quelques transactions. C'est pourquoi j'ai pris toute la période. Ce qui m'amène à vous demander ceci: si, ma conclusion est juste d'après l'exposé de la page 1, n'est-ce pas également juste de dire que, lorsque l'embargo a été imposé, les marchands, prévoyant un volume de ventes réduit, ont augmenté le taux de leurs bénéfices de façon à se dédommager d'une réduction dans les ventes?—R. Non, ce n'est pas ce que je dirais. Je vais vous expliquer la chose. Si vous jetez un coup d'œil sur le feuillet qui se rapporte aux pommes, vous verrez que nous n'avons pas fait d'argent sur ça. Vous allez dire: pourquoi n'avez-vous pas augmenté le prix de vos pommes? Celui qui

vous dirais que ça peut se faire vite dans un monde chimérique. Dans le commerce des produits périssables comme le nôtre, nous ne pouvons contrôler les majorations ou les marchés.

M. McGregor:

D. Voulez-vous dire qu'entre le 20 novembre et le 12 février, vous n'avez pas fait un pourcentage de profit plus élevé qu'avant ou après?

M. MAYBANK: Ce n'est pas là ce qu'il a dit.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il a dit qu'il n'attribuait pas cela à l'embargo.

M. MAYBANK: Il en a convenu, mais il a dit aussi qu'une telle situation se retrouve...

M. MCGREGOR: Qu'elle est attribuable aux différentes d'oranges contenues dans un wagon.

Le TÉMOIN: Oui.

M. McGregor:

D. Les oranges de grosseur n° 288 sont les plus populaires?—R. Dans ce temps-là, oui.

D. Si elles sont tellement populaires, pourquoi le prix est-il tellement uniforme après le 19 février? En avez-vous vendu?—R. Elles ont été plafonnées.

D. C'est alors que vous avez commencé à perdre de l'argent?—R. Non. La majoration était raisonnable. Justement, je crois qu'il serait bon de déclarer ici que les commerçants de fruits à Montréal...

M. LESAGE: Vous dites?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Continuez.

Le TÉMOIN: Les commerçants de fruits de Montréal adressèrent un mémoire au secrétaire de la *Canadian Wholesale Fruit Association,* vers le début de l'été, lui recommandant d'intervenir auprès du gouvernement afin qu'il fixe un prix maximum pour certains produits.

M. THATCHER: Vous entendez ça, monsieur Fleming?

M. FLEMING: Nous l'avons déjà entendu. Les producteurs de beurre...

M. THATCHER: Les marchands de fruits eux-mêmes l'ont demandé.

M. McGregor:

D. Quelle marge de profit vous restait-il?—R. 17 p. 100, je crois.

D. Comment en êtes-vous arrivé à obtenir cette majoration sur les oranges que vous avez à peu près données comme souvenir, pour faire oublier celles que vous aviez vendues avec un profit de $2.90? Comment avez-vous obtenu ce 17 p. 100?—R. Le gouvernement nous a accordé cette majoration.

D. C'est très bien, mais peu importe la grosseur, vous deviez tout de même vendre avec 17 p. 100 de profit?—R. Eh bien! voici ce qui est arrivé. Lorsque le gouvernement a établi la majoration à 17 p. 100, les clients acceptèrent diverses grosseurs, tout comme nous. Alors, il n'était plus question de grosseurs de choix.

M. MAYBANK: Ce qui veut dire que cela allait à l'encontre des goûts et des désirs, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Je ne veux pas dire ça.

M. McGregor:

D. Autrement dit, vous avez vendu ces oranges, après le 19 février, avec un profit d'environ 90 cents la caisse, tandis que sur les autres, vous avez pris environ $2.30 de profit?—R. Oui.

D. Tout de même, vous n'aviez aucune raison particulière de les vendre avec un tel bénéfice?—R. Non, sauf celle-ci, monsieur McGregor. Après le 19 février, toutes les caisses d'oranges, dans chaque wagon, nous ont rapporté 90 cents de bénéfice par caisse. Je ne peux pas vous dire qu'auparavant nous ayons fait une moyenne de profit de 90 cents la caisse quoique sur les 288, nous ayons fait jusqu'à $2.50.

D. Il serait bien étrange que vous ayez pris un bénéfice de $2.97 sur les 288 et vendu les autres à perte.—R. Non, parce que des 288, vous en avez environ 24 douzaines par caisse, ce qui représente 30 cents la douzaine. Le détaillant peut vendre des oranges 39 cents la douzaine, mais s'il devait vous payer $8. pour les 150, cela reviendrait à 50 cents la douzaine. Le commerce se trouve comme entravé lorsqu'il lui rapporte 59 ou 69 cents la douzaine. Par conséquent, la demande est beaucoup plus restreinte pour cette grosseur. Si le wagon en contient trop, vous êtes forcé de réduire vos prix pour pouvoir les écouler.

D. Il n'y a qu'une façon de savoir ce qui s'est produit au cours de cette période du 12 novembre au 19 février, et c'est de lui demander un exposé complet.

Me MONET: J'allais justement demander au témoin de nous fournir les détails complets du contenu de ces wagons sur lesquels il y a eu une telle augmentation.

M. Thatcher:

D. Convenez-vous qu'au cours de la semaine du 20 au 27 novembre, vous avez pris une majoration anormale sur les oranges de grosseur n° 288?—R. Non, je ne suis pas d'accord parce que j'ai déclaré à maintes reprises qu'il nous arrivait souvent de prendre une même majoration sur une grosseur particulière dans un wagon en particulier.

M. Winters:

D. Qu'entendez-vous par "une même majoration"?—R. Nous avons établi une majoration de $3 la caisse.

M. Thatcher:

D. Si j'en juge par ces chiffres, vous avez profité de la rareté des oranges ou de la prétendue rareté que les journaux disaient prévoir, pour établir une majoration qui était excessive. À en juger par les chiffres, n'est-ce pas là ce que vous avez fait?—R. Oui, si l'on en juge par les apparences.

Me Monet:

D. Afin d'éclaircir la situation et d'éviter tout malentendu, voudriez-vous, s'il vous plaît, nous envoyer un état détaillé au sujet des wagons qui contenaient les oranges vendues du 20 au 27 novembre? Cet état devra indiquer le prix que vous avez payé pour chaque grosseur et le nombre de caisses contenues dans chaque wagon.—R. Nous vous donnerons une copie des factures.

D. Et aussi les prix que vous avez vendu les différentes qualités d'oranges?—R. Les différentes grosseurs.

D. Vous me l'adresserez à moi-même et je verrai à ce qu'il soit consigné au compte rendu.

M. MAYBANK: Que cette majoration ait été assez élevée à ce moment-là, qui se trouvait être après l'imposition de l'embargo ou des restrictions, ce n'est que pure coïncidence?

Le TÉMOIN: Je le crois sincèrement.

M. Fleming:

D. Vous avez dit tout à l'heure, monsieur Crelinsten qu'on avait fait un appel au public?—R. Non, je n'ai pas parlé d'appel. J'ai dit que, vers ce temps-là, la *Canadian Wholesale Fruit Association* avait remis aux journaux un communiqué demandant au public de ne pas s'inquiéter de ses provisions d'agrumes, puisque le contingent de 50 p. 100 allait permettre d'importer presque la même quantité d'agrumes que l'année précédente.

D. Malgré le communiqué aux journaux, les détaillants à qui vous vendiez n'ont-ils pas constaté quand même que les consommateurs étaient pris de panique et qu'ils achetaient d'une façon désordonnée?—R. Non, il n'y a pas eu de panique. Mis il y a une autre explication. Vous entrez dans un magasin de fruits ou de denrées alimentaires pour emporter des fruits chez vous le soir ou quand cela vous plaît. Vous pouvez choisir entre les poires, les raisins, les pommes ou plusieurs autres produits. Il vous est permis d'acheter plus qu'un produit. Mais, éliminez l'assortiment de fruits qui vous permet de choisir et ce qui pourra rester de disponible sera, évidemment, en plus grande demande. Cela saute aux yeux et c'est ce qui s'est produit.

C'est ce qui est arrivé pour le céleri, bien que nous ne manutentionnions pas de céleri. Les seuls légumes, les seuls légumes verts que l'on pouvait se procurer pendant le mois de décembre, c'était du céleri. D'habitude, nous avons de la laitue, des choux-fleurs, des épinards, des haricots, des piments, des aubergines, des endives. Supprimez tout cela, et vous créez alors une forte demande pour l'unique produit en vente.

D. Mais sans que cette demande prenne les proportions d'une panique?—R. Elle ne se tournera jamais en panique. Mais, naturellement, la demande pour les seules espèces de fruits et de légumes que l'on peut se procurer en sera accrue.

Le PRÉSIDENT: N'est-il pas vrai que vous disposez de la même quantité d'oranges que vous aviez auparavant, ainsi qu'il était dit dans le communiqué de presse?

Le TÉMOIN: C'est partiellement vrai, monsieur.

Me Monet:

D. Je n'ai pas d'autres questions à vous poser au sujet des oranges. Je ne vous en poserai pas non plus au sujet de vos approvisionnements de céleri, car je ne crois pas qu'il y ait à ajouter, sur ce point, autre chose que ce que les témoins précédents ont déjà dit. Je vous poserai, cependant, une couple de questions au sujet du céleri. Je constate que, le 9 octobre, vous avez vendu à 96 cents du céleri que vous aviez payé $1.85. Avez-vous des explications à donner?—R. Ce devait être un restant de wagon qui nous restait, qui n'était pas en très bon état et que nous avons vendu meilleur marché.

M. McGregor:

D. Votre tout dernier achat ce jour-là ou même la semaine précédente, vous l'avez fit au même prix. Je vois plus bas que vous avez fait une perte de 173 p .100 sur des produits que vous aviez payés $2.73. Ne trouvez-vous pas que c'est quelque peu exagéré? Qu'en dites-vous?—

R. Je vous demande pardon, monsieur McGregor, mais il n'y a là aucune exagération. Ce sont les chiffres exacts. Je vais vous donner un exemple. Vous faites venir un wagon de céleri dans le mois de décembre ou de novembre, et il vous en reste quelque 50, 70 ou 80 cageots. Vous avez vendu la plus grande partie de ce wagon de céleri, et il faut que vous vous débarrassiez du reste. Il se peut que nous ayons réalisé une bonne marge de profit sur la vente de la majeure partie du wagon, et qu'il nous reste à peu près 50 cageots sur ce wagon que nous avons acheté, disons, le lundi à $1.85.

D. Vous voulez faire croire que vous allez vendre, à une perte moyenne de 173 p. 100, 50 cageots de céleri d'un wagon que vous aurez acheté le lundi?—R. Certainement. Il n'y a rien d'extraordinaire là dedans. Il ne vous reste que 35 ou, peut-être, 50 cageots; mais, sur le reste du wagon, nous avons fait de 50 à 75 cents par cageot. Il nous reste encore du bénéfice.

D. D'après ces rapports, tout ce que vous avez vendu le 24 décembre, vous l'avez vendu à $1 le cageot. Et tout ce que vous avez vendu le 9 octobre, vous l'avez vendu à 96 cents.—R. Non, il s'agit d'un prix moyen.

M. MAYBANK: La moyenne est-elle indiquée là?

Le TÉMOIN: C'est ce que l'on nous a demandé de fournir.

Me MONET: Oui, le prix moyen de vente.

Le TÉMOIN: Je ne dis pas que chaque cageot a été vendu au prix moyen.

M. MCGREGOR: Vous avez dû en vendre très bon marché, vu que vos achats ne remontent jamais à plus de deux semaines en arrière.

M. MAYBANK: Un instant! Nous sommes en train d'examiner tous ces achats de $3.32 et de $4.33. Il n'y a rien ici qui indique que ces ventes du 24 décembre, dont le prix moyen était de $1, furent très nombreuses. Cela ne veut pas dire que vous avez tout écoulé à ce prix-là, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Oui. Vous remarquerez que nous n'avions plus du tout de céleri le 31 décembre.

M. MAYBANK: Vous aviez donc tout écoulé?

Le TÉMOIN: Oui.

M. MCGREGOR: Mais vous l'aviez reçu le 16 octobre?

Le TÉMOIN: Non, le 9 octobre.

M. Maybank:

D. Le 24 décembre. Ainsi, du jour au lendemain, vous avez vendu votre céleri, qui avait été acheté quatre semaines auparavant, tout au plus.... n'est-ce pas?—R. Je ne crois pas que cela faisait quatre semaines; mais peut-être que oui.

D. Mais pas plus de quatre semaines?—R. Non, monsieur.

D. Par conséquent, tout ce qui s'est vendu le 24 décembre à $2.73 avait été acheté au prix de $3.37 et de $4.33?—R. C'est exact.

D. Par conséquent, dans tous les cas, que le prix ait été de $2.37, de $2.73 ou de $1.73, il y a eu perte.—R. Oui, lors de ce nettoyage. Mais je ne sais pas combien il nous restait de cageots.

D. Non. Peut-on dire que, le 24 décembre, vous aviez dû vendre pas mal de céleri?—R. Nous n'en avions pas beaucoup à vendre.

D. Vous n'en aviez pas beaucoup?—R. Non.

M. WINTERS: Votre état n'indique pas quelle en était la quantité?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Non.

Me Monet:

D. J'ai une question à vous poser au sujet des choux verts importés.—R. Oui, monsieur.

D. Le 4 mars, vous vendiez vos choux à 3:5?—R. Le 4 mars?

D. Oui, ce qui était le prix de revient. Si l'on se place au point de vue du prix minimum des achats, c'était le prix-plafond?—R. Oui, monsieur.

D. Deux semaines après, votre prix de revient avait baissé un peu, mais vous avez monté votre prix de vente d'un cent et de deux cents et demi?—R. Oui, monsieur.

D. Voudriez-vous nous donner des explications à ce sujet?—R. La seule explication que je voie, c'est que le marché a réagi et qu'il nous a été possible d'obtenir ce prix. Il y avait un plafond sur les choux et ce plafond était monté à $3..... le plafond était, je crois, de 6c. la livre.

D. Mais quand vous achetiez meilleur marché, vous ne pensiez pas à demander un peu moins au consommateur?—R. Voici, maître Monet: prenez le 12 février; les choux sont montés à $4.40, sans compter les frais de manutention, et nous les avons vendus à 3·6. Il faut que nous puissions obtenir un prix moyen pour nos ventes afin de couvrir nos frais généraux; sinon, il faudra réorganiser notre commerce.

M. Fleming:

D. La semaine suivante, celle du 19 février, votre perte a été encore plus grande?—R. Oui, le marché des choux était languissant.

Me MONET: Vous nous avez dit pourquoi. C'est ce que je vous avais demandé.

Le TÉMOIN: C'est comme je vous dis.

Me MONET: Voyez-vous, si les membres du Comité étudient ces chiffres à la lumière des explications que vous avez données, ils pourront les interpréter en conséquence, quand le moment sera venu de faire leur rapport.

Le TÉMOIN: Oui.

M. WINTERS: Le témoin dit que le marché des choux était languissant. Cependant, un autre témoin a dit qu'il avait vendu beaucoup plus de choux.

Le TÉMOIN: Il peut avoir eu, par téléphone une clientèle que nous n'avions pas au terminus. Il fait plus ou moins du commerce de détail, et nous, nous ne faisons que du gros. C'est pourquoi vous aurez constaté que notre pourcentage brut de ventes est le plus bas de tous ceux qui ont comparu devant le Comité.

Me Monet:

D. Je constate que, les 8, 15 et 22 avril, votre prix de vente dépassait alors le prix-plafond. Comment expliquez-vous cela?—R. Vous parlez de quoi?

D. Des choux verts importés, les 8, 15 et 22 avril.—R. Non, maître Monet. Puis-je faire une mise au point? Nous n'avons pas vendu à un prix supérieur à celui du plafond, mais la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a opéré un ajustement qui nous a permis de vendre à un prix plus élevé. Quant à tous ces prix que vous voyez ici et à tous ceux qui sont inférieurs au prix-plafond, nous demandons à l'administrateur local de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre de les approuver avant la vente.

D. Quand je vous l'ai demandé, vous m'avez dit que vous vendiez le prix maximum. Ma question avait donc sa raison d'être. Mais vous avez fait ajuster le prix?—R. C'est juste.

Me MONET: C'est ce que je voulais savoir. C'est ce que je voulais vous faire dire.

M. McGregor:

D. Vous avez acheté des choux au mois d'avril?—R. Oui.

D. Et le prix-plafond était de 5 cents?—R. Non, monsieur McGregor; le prix a été ajusté.

D. Combien les vendiez-vous à cette date?—R. Au début, c'était 5 cents..... non, c'était 10..... non, pardon, je crois que c'était 6.

Me MONET: De 5 à 5·75.

Le TÉMOIN: Non, c'était 6 cents.

M. MCGREGOR: Quelles raisons avez-vous invoquées pour que la Commission des prix et du commerce en temps de guerre élève le prix-plafond à votre intention?

Le TÉMOIN: Il y a des époques où nous n'avons aucun contrôle sur le marché f. à b. Autrement dit, les achats faits au Cnada n'influent pas sur le marché f. à b. Que, pendant un certain temps, le marché soit si élevé qu'il est impossible de vendre les marchandises importées à un prix inférieur à celui du plafond, alors il faut que le Gouvernement ou que la Commission des prix et du commerce en temps de guerre permettent que le prix de vente aux détaillants soit majoré, si l'on veut leur faire venir des choux.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, il est six heures.

M. THATCHER: Je n'ai qu'une question à poser, et elle est d'intérêt général.

M. MCGREGOR: On n'a pas encore répondu très clairement à ma question. Quelles raisons faut-il invoquer pour que la Commission des prix et du commerce en temps de guerre autorise quelqu'un à vendre à un prix supérieur à celui du plafond?

Le PRÉSIDENT: Je m'en remets au Comité. Croyez-vous que le témoin doive revenir ici pour être interrogé sur d'autres points?

M. MCGREGOR: Oh! non.

M. Thatcher:

D. Que le témoin réponde à la question que je vais lui poser et je serai satisfait. D'après vous, que va-t-il se passer au cours des quelques prochains mois? Je veux dire, est-il probable que ces produits vont continuer de monter, ou bien peut-on compter les voir baisser un peu? Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?—R. Je crois que le prix des légumes va baisser, et qu'il faut qu'il baisse.

D. C'est-à-dire les légumes domestiques principalement?—R. Oui.

D. Oui?—R. Mais, quant aux agrumes, aux oranges et aux pamplemousses, vous pouvez être sûrs qu'ils vont être rares, puisque nos contingents sont presque tous épuisés.

D. Leur prix va monter?—R. Non, mais les approvisionnements seront rares.

D. Et les produits domestiques? Vont-ils baisser pendant la belle saison et remonter à l'automne?—R. Oui. Je crois que, à l'automne, le prix des légumes verts sera fantastique.

D. Le prix des produits domestiques sera beaucoup plus élevé?—R. Oui, dès que l'activité du marché se sera calmée.

D. Les prix seront fantastiques?—R. Oui, parce qu'il n'y aura plus de légumes verts.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Voici ce que M. Spence me dit: quand le prix de revient du produit entreposé ne permet pas au grossiste de réaliser un bénéfice, la Commission peut autoriser ce marchand à vendre plus cher, pourvu que le détaillant, une fois la vente faite, ne se rattrape pas sur le consommateur. Ce doit être là la raison que l'on a invoquée.

Le TÉMOIN: C'est ce qu'on appelle une majoration partagée.

Me Monet:

D. Le grossiste et le détaillant s'entendent plutôt que de s'en passer.—R. Oui, mais le détaillant ne paye jamais plus de 10 cents.

Le président suppléant:

D. On compte donc que vous vous partagerez l'augmentation?—R. C'est cela.

M. McGregor:

D. Je désire vous poser une question au sujet des carottes. Le 12 décembre, vous avez acheté des carottes à 3c. la livre, pour les revendre moyennant une perte de 50 p. 100. Est-ce exact?

Me MONET: Des carottes locales, le 12 décembre.

Le TÉMOIN: Vous verrez, monsieur McGregor, qu'il s'agit de carottes lavées. Nous les lavons nous-mêmes, et les classons au cours de l'opération. Nous avons dû en avoir de petites et de difformes, et nous les avons vendues à perte.

M. McGregor:

D. Vous voyez que, la semaine précédente, vous aviez payé 2c. la livre pour les carottes, et les aviez vendues 3·2; puis, durant cette semaine particulière, vous avez payé 3c. la livre et vendu à 2c. Le lendemain, vous les payiez 2c. et les vendiez 3·8.—R. J'essaye d'expliquer que nous achetons les carottes mûres au sortir de la ferme, et qu'elles nous coûtent 2c. Nous les lavons alors et les classons. Nous n'indiquons pas ici notre coût de transformation.

D. Nous savons tout cela. Nous avons déjà passé la chose en revue.—R. Je voulais vous expliquer que nous vendons 2c. des carottes qui nous en ont coûté 3.

D. Il est étrange que cette journée du 11 décembre soit la seule, à venir jusqu'au 31 décembre, où cela s'est produit. Vous vendiez à 3c. tous les autres jours et achetiez à 2, mais ce jour-là, vous avez payé les carottes 3c. pour les revendre 2, moyennant une perte de 50 p. 100. Je me demandais si cela n'avait pas été introduit pour réduire votre moyenne?—R. Non, nous n'agirions pas ainsi. Pourquoi procéder de cette façon?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Le Comité s'ajourne à 4 heures demain.

M. Thatcher:

D. Puis-je poser une très brève question, et je promets que ce sera la dernière. Vous avez dit il y a un moment que les prix pourraient atteindre un niveau fantastique à l'automne. Je crois que voilà le mot que vous avez employé.

M. MAYBANK: C'est votre mot.

M. THATCHER: Non, c'était le mot du témoin. Y a-t-il moyen...

Le TÉMOIN: Je ne voulais pas parler des légumes domestiques. Je songeais aux légumes verts. Je crois que les choux, les carottes, les betteraves et les navets garderont un niveau raisonnable.

D. Voici ma question: y a-t-il un moyen pour nous de maintenir ces choses au bas sans établir de plafonds? Pouvez-vous offrir à titre bénévole un avis sur le moyen de garder ces prix bas?—R. Les plafonds ne les garderont pas bas si l'on ne peut réussir à s'approvisionner.

M. MAYBANK: La question a-t-elle reçu une réponse complète? Je présume que le témoin n'a pas été interrompu au milieu de sa phrase, par hasard?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je crois qu'il a donné la réponse: si les approvisionnements manquent, les plafonds n'y pourront rien.

Le TÉMOIN: Je l'ai dit, il y a d'amples provisions de légumes-racines pour satisfaire à la demande prévue d'ici à la fin de l'hiver, mais en ce qui a trait aux légumes verts, vu qu'ils sont supprimés, s'il en existe, ils devront provenir des serres, ce qui représente une méthode de production beaucoup plus coûteuse, et le prix en sera naturellement plus cher. En comparaison des légumes des champs, le prix en sera fantastique. Les plafonds ne remédieront en rien à cette situation, parce qu'à défaut d'importations supplémentaires, les plafonds ne résoudront pas le problème.

M. MAYBANK: Quand le marchand dit: "Oui, nous n'avons pas de bananes", comme dans la chanson, le prix est bas.

Le Comité s'ajourne au mercredi 26 mai, à 4 heures.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL DES PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 63

SÉANCE DU MERCREDI 26 MAI 1948

TÉMOINS:

M. Thomas R. Gregory, vice-président, *Atlantic Commission Company, Inc.*, Boston (Mass.), E.-U.

M. Henry P. Wehman, trésorier, *Atlantic Commission Company, Inc.*, Montclair (New-Jersey), E.-U.

M. George W. Bird, acheteur, *The Great Atlantic & Pacific Tea Company, Ltd.*, Toronto (Ont.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

ORDRE DE RENVOI

MERCREDI le 26 mai 1948.

Ordonné,—Que le nom de M. Zaplitny soit substitué à celui de M. Irvine sur la liste des membres du comité spécial des prix.

Certifié conforme.

Le greffier de la Chambre,
ARTHUR BEAUCHESNE.

PROCÈS-VERBAL

MERCREDI le 26 mai 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 4 heures de l'après-midi.

Présents: MM. Beaudry, Beaudoin, Fleming, Kuhl, Lesage, McGregor, Mayhew, Pinard, Thatcher, Winters, Zaplitny.

Sur motion de M. Lesage, M. Mayhew occupe le fauteuil en l'absence du président et du vice-président.

M. Thomas R. Gregory, vice-président, *Atlantic Commission Company Inc.*, Boston (Mass.), E--U., est appelé, assermenté et interrogé. Il dépose:

Pièce n° 117—États relatifs au commerce des fruits et des légumes, en réponse au questionnaire. (*Imprimés dans les Témoignages de ce jour.*)

Pièce n° 118—États relatifs au commerce des fruits et des légumes, présentés par *The Great Atlantic & Pacific Tea Company, Limited.* (*Imprimés dans les Témoignages de ce jour.*)

Pièce n° 119—Lettre d'explications de M. T. Haldane Wickett, *The Great Atlantic & Pacific Tea Co., Ltd.* à Me Fabio Monet, C.R., avocat, en date du 21 mai 1948. (*Imprimée dans les Témoignages de ce jour.*)

Pièce n° 120—État montrant des cas de profits bruts différents durant une période de deux semaines, dans des localités semblables. (*Imprimé dans les Témoignages du jour.*)

À 6 h. 20 du soir, le témoin se retire, et le Comité s'ajourne au jeudi 27 mai, à 11 heures du matin.

Le secrétaire du Comité,
R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 26 mai 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 4 heures de l'après-midi sous la présidence de M. R. Mayhew, président suppléant.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Très bien, maître.

Me MONET: Monsieur le président, je tiens à dire aux membres du Comité que le témoin que j'appelle rendra témoignage à l'égard des prix. Je l'ai indiqué dans mes remarques préliminaires au cours de la présente enquête, un seul témoin sera convoqué pour témoigner quant aux écarts dans les prix de détail des fruits et des légumes sur les marchés de Toronto et de Montréal. Le témoin assigné est la *Great Atlantic and Pacific Tea Company Limited.* Pendant un entretien avec le représentant de cette compagnie à l'égard des écarts dans les prix de détail des fruits et des légumes à Toronto et à Montréal, on a mentionné devant moi l'*Atlantic Commission Company Incorporated,* compagnie de laquelle la *Great Atlantic and Pacific Tea Company* achetait ou obtenait la plus grande partie, sinon la totalité, de ses stocks de fruits et de légumes. Pour que le Comité ait une vue d'ensemble de cette exploitation, j'ai aussi convoqué l'agent canadien de l'*Atlantic Commission Company Incorporated,* et je vais commencer par interroger tout de suite ce témoin. Le témoin qui représente cette compagnie est M. Gregory.

M. Thomas Roland Gregory, vice-président, *Atlantic Commission Company,* est appelé et assermenté.

Me Monet:

D. Monsieur Gregory, veuillez nous donner vos nom et prénoms?—R. Thomas Roland Gregory.

D. Et votre adresse particulière?—R. 151 Northern Ave., Boston, Massachusetts.

D. Quel poste occupez-vous à l'*Atlantic Commission Company*?—R. Je suis le vice-président de l'*Atlantic Commission Company.*

D. Et vous êtes avec nous cet après-midi à titre de délégué de cette compagnie?—R. Oui.

D. Veuillez dire aux membres du Comité si l'*Atlantic Commission Company Incorporated* est une compagnie canadienne ou américaine?—R. C'est une corporation américaine.

D. Et je crois comprendre que cette compagnie détient un permis l'autorisant à traiter au Canada?—R. C'est juste.

D. Veuillez dire maintenant aux membres du Comité, je vous en prie, si l'état que vous avez remis à l'avocat pour la gouverne des membres du Comité, et au sujet duquel vous allez être interrogé cette après-midi, se rapporte aux seules opérations canadiennes de la compagnie?—R. C'est cela.

D. Je vous montre ici un questionnaire envoyé à votre compagnie et auquel des réponses ont été faites; ce questionnaire sera maintenant déposé à titre de pièce n° 117.

PIÈCE n° 117: Réponses de l'*Atlantic Commission Company Incorporated au questionnaire.*

ÉTAT n° 1

Renseignements généraux

Renseignements préliminaires—Enquête sur les fruits et les légumes

1. Nom de la compagnie: *Atlantic Commission Company, Inc.*

2. Adresse du siège social: 420 Lexington Avenue, New-York 17, N.-Y.

3. Date de la constitution en corporation: 9 février 1925.

4. Nom et adresse des compagnies-mères, des filiales et des compagnies associées: *Great Atlantic & Pacific Tea Company*, 420 Lexington Avenue, New-York 17, N.-Y.

5. Nom et adresse des administrateurs et directeurs ou associés: MM. David T. Bofinger, président, 420 Lexington Ave., New-York 17; Harvey A. Baum, vice-président, 37 Wall St., New-York 5 (N.-Y); Ralph W. Burger, secrétaire, 420 Lexington Ave., New-York 17 (N.-Y.); Henry P. Wehman, trésorier, 37 Wall St., New-York 5 (N.-Y.).

6. Indiquer l'endroit où se trouvent les succursales, entrepôts et autres établissements d'affaires (y compris celles des filiales engagées dans le commerce des fruits et des légumes): *Atlantic Commission Company, Inc.*, 135 rue Laughton, Toronto (Ont.); *Atlantic Commission Company, Inc.*, 3715 rue Workman, Montréal (P.Q.).

7. Ventes de la dernière année financière complète:

a) *Great Atlantic & Pacific Tea Co., Ltd.*	$2,979,074.73	91·0%
b) Autres compagnies affiliées	—	—
c) Autres grossistes	294,866.81	9·0
d) Autres détaillants	—	—
e) Ventes totales	3,273,941.54	100:0%

ATLANTIC COMMISSION CO. INC.
135, avenue Laughton, Toronto (Ont.)

PRIX DE VENTE MOYEN

Date	Oranges Calif. 288	Pommes C.-B. 125-138 McIntosh Fancy	Céleri Ont. N° 1	Céleri Ont. N° 2	Patates Ile. P.-E. Canada N° 1	Tomates de l'Ont. de serre	Choux locaux verts	Choux importés verts	Carottes locales N° 1 lavées	Carottes importées N° 1 lavées des E.-U.	Oignons de l'Ont. N° 1 jaunes
	le cageot	la caisse	le cageot	le cageot	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.	c.
1947											
2 octobre	N.D.	N.D.	.90	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	2.6	N.D.	2.6
9 octobre	N.D.	N.D.	.85	N.D.	2.3	N.D.	3.9	N.D.	2.5	N.D.	2.8
16 octobre	N.D.	N.D.	.90	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	2.5	N.D.	N.D.
23 octobre	N.D.	N.D.	1.05	N.D.	N.D.	N.D.	3.4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
30 octobre	N.D.	N.D.	1.02	N.D.	N.D.	18.0	3.4	N.D.	2.6	N.D.	2.8
6 novembre	N.D.	N.D.	1.02	N.D.	2.5	N.D.	N.D.	N.D.	3.1	N.D.	2.6
13 novembre	N.D.	N.D.	1.02	N.D.	2.8	N.D.	2.3	N.D.	2.7	N.D.	2.3
20 novembre	N.D.	N.D.	1.30	N.D.	N.D.	N.D.	4.3	N.D.	3.6	N.D.	N.D.
27 novembre	N.D.	N.D.	1.65	N.D.	3.0	N.D.	4.1	N.D.	3.6	N.D.	N.D.
4 décembre	N.D.	N.D.	1.65	N.D.	N.D.	N.D.	4.1	N.D.	3.6	N.D.	N.D.
11 décembre	5.00	N.D.	1.65	N.D.	3.1	N.D.	N.D.	N.D.	4.6	N.D.	N.D.
18 décembre	N.D.	N.D.	1.90	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4.6
24 décembre	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
31 décembre	N.D.	N.D.	2.05	N.D.	N.D.	N.D.	8.1	N.D.	N.D.	N.D.	4.6
1948											
8 janvier	N.D.	N.D.	2.55	N.D.	N.D.	N.D.	11.1	N.D.	5.1	N.D.	5.1
15 janvier	6.50	N.D.	2.80	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	5.1	N.D.	N.D.
22 janvier	5.85	N.D.	2.80	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	5.1	N.D.	5.2
29 janvier	N.D.	N.D.	3.05	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	5.8	N.D.	6.6
5 février	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.3	5.9	N.D.	6.8
12 février	5.85	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.5	7.1	N.D.	7.5
19 février	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	7.6	N.D.	N.D.
26 février	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.2	N.D.	N.D.	N.D.
4 mars	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.3	7.0	N.D.	6.7
11 mars	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.7	N.D.	N.D.	7.8
18 mars	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.3	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	8.6
25 mars	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.2	N.D.	N.D.	5.0	N.D.	N.D.	8.6
1er avril	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.2	N.D.	N.D.	5.7	N.D.	N.D.	9.1
8 avril	5.10	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	6.0	N.D.	N.D.	11.6
15 avril	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.5	N.D.	N.D.	7.2	N.D.	8.8	N.D.
22 avril	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	3.5	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

(Par douzaine transformée)

ATLANTIC COMMISSION CO. LTD.

135, avenue Laughton, Toronto (Ont.)

COÛT DES ACHATS LES PLUS RÉCENTS, RENDUS EN ENTREPÔT—EN CENTS PAR LIVRE

Date	Oranges Calif. 288	Pommes C.-B. 125-138 McIntosh Fancy	Céleri Ont. N° 1	Céleri Ont. N° 2	Patates Ile. P.-E. Canada N° 1	Tomates de l'Ont. de serre	Choux locaux verts	Choux importés verts	Carottes locales N° 1 lavées	Carottes importées N° 1 lavées des E.-U.	Oignons de l'Ont. N° 1 jaunes
	le cageot	la caisse	le cageot	le cageot	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
	$ c.	$ c.	$ c.		c.		c.	c.	c.	c.	c.
1947											
2 octobre			.85		2.1		2.5		2.5		2.5
9 octobre			.85		2.2		3.8		2.5		2.7
16 octobre			.90		2.2	17.5	2.7		2.4		2.7
23 octobre			1.00		2.3	17.5	3.3		2.5		2.7
30 octobre	5.15		1.00		2.2	17.5	3.3		2.5		2.7
6 novembre			1.00		2.4	20.0	2.2		3.0		2.5
13 novembre	4.20		1.00		2.7		2.2		2.6		2.2
20 novembre	4.40		1.30		2.8		4.2		3.5		4.5
27 novembre	4.40		1.60		3.0		4.0		3.5		4.0
4 décembre		2.95	1.60				4.0		3.5		
11 décembre	4.85		1.60		3.0		4.0		4.5		
18 décembre	4.16		1.85		3.1		5.5		4.5		4.5
24 décembre					3.1		6.0		4.5		
31 décembre			2.00				8.0		4.5		4.5
1948											
8 janvier	4.10		2.50		3.3		11.1		5.0		5.0
15 janvier	6.50		2.75		3.4				5.0		5.5
22 janvier	5.75		2.75		3.2		12.5		5.0		5.0
29 janvier			3.00		3.1		10.8		5.7		6.5
5 février					3.1			4.8	5.9		6.7
12 février					3.1			3.7	7.0		7.0
19 février					3.2			3.4	7.5		
26 février					3.2			2.9	8.0		
4 mars					3.2			3.3	7.0		6.5
11 mars					3.2			3.3			7.7
18 mars					3.2			5.5		7.7	8.5
25 mars					3.2			4.5		7.7	8.5
1er avril					3.2			5.5		8.5	9.0
8 avril	4.25				3.2			6.0			10.5
15 avril	4.29				3.4			7.2		8.5	
22 avril					3.3			N.D.		8.5	

ÉTAT N° 4—VENTES ET PROFITS ANNUELS

ATLANTIC COMMISSION COMPANY, INC.

ANNÉE FINANCIÈRE TERMINÉE LE 28 FÉVRIER

	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
	$	$	$	$	$	$	$	$	$
Ventes	778,670.29	1,105,823.70	1,742,487.50	1,997,711.19	1,941,575.02	1,849,889.10	2,594,898.09	2,646,262.29	3,273,941.54
Coût des ventes	748,683.50	1,047,554.55	1,667,565.12	1,963,523.56	1,870,069.61	1,790,272.74	2,514,497.64	2,576,376.16	3,167,864.31
Profit brut	29,986.69	58,269.15	74,922.38	64,187.63	71,505.41	59,616.36	80,400.45	69,886.13	106,077.23
Commissions reçues									
Autres revenus									
Revenu brut	29,986.79	58,269.15	74,922.38	64,187.63	71,505.41	59,616.36	80,300.45	69,886.13	106,077.23
*Traitements des dirigeants ou associés	1,363.87	2,255.18	3.348.48	6.136.91	6,394.70	8,148.66	11,120.00	11,232.63	14,452.11
**Autres traitements et salaires (y compris commission aux vendeurs)	10·498.35	13,216.10	16,314.09	18.865.83	19,455.14	20,766.18	22,531.42	25,950.29	32,109.87
Autres frais d'exploitation	7,742.75	8,368.66	10,833.13	6,213.00	6,285.00	7,893.11	10,709.95	13,150.53	20,580.24
Dépenses totales	19,604.97	23,839.94	30,495.62	31,216.44	32,134.84	36,807.95	44,361.47	50,333.45	67,142.22
Profit d'exploitation avant l'impôt	10,381.82	34,429.21	44,426.76	32,971.19	39,370.57	22,808.41	36,039.08	19,552.68	38,935.01
Revenus sur placements									
Intérêt payé									
Profit avant l'impôt	10,381.82	34,429.21	44,426.76	32,971.19	39,370.57	22,808.41	36,039.08	19,552.68	38,935.01
Réserve pour impôt sur le revenu	1,710.83	23,967.99	31,663.45	23,363.41	33,710.56	16,237.48	27,766.25	7,501.45	15,394.68
Profit net	8,670.99	10,461.22	12,763.31	9,607.78	5,660.01	6.570.93	8,272.83	12,051.23	23,540.33
P.C. de profit brut sur les ventes	3·85%	5·26%	4·30%	3·21%	3·68%	3·22%	3·10%	2·64%	3·24%

* Y compris les traitements des dirigeants et les dépenses de bureau au siège social de N.Y., répartis par wagons.

** Salaires à la division de la Nouvelle-Angleterre.

ATLANTIC COMMISSION COMPANY, INC.

Année financière	Ventes	Profit brut	Pourcentage de profit brut sur les ventes	Commissions et revenus divers	Frais d'exploitation	Profit d'exploitation*
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
1946—Mars, Avril, Mai — 1er trimestre	721,458.31	18,946.35	2·62	.....	11,189.04	7,757.31
Juin, Juillet, Août — 2e trimestre	634,415.23	17,162.58	2·71	.....	11,377.65	5,784.93
Septembre, Octobre, Novembre — 3e trimestre	563,018.17	12,524.76	2·23	.....	12,460.96	63.80
Décembre, Janvier, Février — 4e trimestre	595,057.47	17,758.13	2·98	.....	12,789.12	4,969.01
En argent américain	2,513,949.18	66,391.82	2·64	.....	47,816.77	18,575.05
En argent canadien	2,646,262.29	69,886.13	2·64	.....	50,333.45	19,552.68
1947—Mars, Avril, Mai — 1er trimestre	734,757.58	20,130.44	2·74	.....	12,328.03	7,802.41
Juin, Juillet, Août — 2e trimestre	720,288.58	22,960.64	3·19	.....	16,110.47	6,850.17
Septembre, Octobre, Novembre — 3e trimestre	749,435.11	24,713.63	3·30	.....	16,086.72	8,626.91
Décembre, Janvier, Février — 4e trimestre	684,772.15	25,808.45	3·77	.....	14,727.79	11,080.66
En argent américain	2,889,253.42	93,613.16	3·24	.....	59,253.01	34,360.15
En argent canadien	3,273,941.54	106,077.23	3·24	.....	67,142.22	38,935.01

* Avant la réserve pour l'impôt sur le revenu.

Me Monet:

D. Et j'imagine que vous considérez ceci comme représentant l'état soumis par la compagnie?—R. Absolument.

D. Pendant qu'on le distribue voulez-vous dire aux membres du Comité quelle rapport il y a entre l'*Atlantic Commission Company Incorporated* et la *Great Atlantic And Pacific Tea Company Limited*?—R. L'*Atlantic Commission Company* est une filiale de la *Great Atlantic and Pacific Tea Company* et nous achetons pour cette dernière tous les fruits et légumes frais à être vendus non seulement au Canada, mais aux Etats-Unis également. Je ne sais pas si je puis ajouter autre chose à cela. S'il y a autre chose je me ferai un plaisir de répondre à n'importe quelle de vos questions.

D. Vous dites que vous achetez pour la *Great Atlantic and Pacific Tea Company*?—R. Nous sommes une fiiliale de l'*A. & P. Tea Company.*

D. J'imagine que vous achetez des fruits et des légumes et que vous les revendez ensuite à l'*Atlantic and Pacific Tea Company,* ou faites-vous affaires simplement sur une base de commission?—R. Non, nous avons des bureaux régionaux dans tout le pays, et nous avons notre propre organisme qui achète de ces différents cultivateurs et producteurs et nous apportons cette marchandise aux divers marchés du pays; elle est en retour vendue à l'*A. & P. Tea Company* aux prix courant. Nous vendons également un faible pourcentage de notre marchandise à d'autres grossistes.

D. Ainsi, lorsque vous employez le mot "agent" vous ne voulez pas dire par cela que vous vendez à commission?—R. Nous vendons de la marchandise à commission pour divers cultivateurs, mais pas au Canada, parce que nous avons seulement un permis de grossiste ici au pays.

D. Afin qu'il n'y ait pas de malentendu, nous parlerons seulement de vos transactions au Canada.—R. Au Canada; tout ce que nous avons importé au Canada nous appartient. Nous avons un permis de commerçant qui, au cas ou nous ne vendrions pas la marchandise à l'*A. & P. Tea Company,* nous autorise de la vendre à, disons, n'importe qui ici.

D. Par commission je veux dire que vous ne vendez pas ou n'achetez pas de marchandises pour l'*A. & P. Tea Company* sur une base de commission?—R. Pas du tout, ici.

M. Lesage:

D. Votre organisme vend à profit? Vous cherchez un profit. Vous n'êtes pas une filiale qui ne cherche pas de profit?—R. Nous prenons, selon le cas, un profit ou une perte.

D. Vous vendez au prix courant?—R. Oui.

D. C'est ce à quoi vous visez?—R. Oui.

D. Aux Etats-Unis et au Canada?—R. Tout comme ici.

Me Monet:

D. On me dit que l'*Atlantic Commission Company* ne partage pas les mêmes bureaux que la *Great Atlantic & Pacific Tea Company*?—R. En effet.

D. Elle a des bureaux séparés?—R. Oui.

D. Et dois-je comprendre également que pour ce qui est de la ligne de conduite sur les décisions visant le prix entre les deux compagnies, qu'il n'y a pas de rapport entre les deux compagnies en ce qui concerne la vente au marché?—R. Précisément; nous en laissons le soin complet à nos gérants préposés aux divers bureaux et qui sont

plus au courant des marchés à ces terminus pour décider du prix auquel nous facturerons cette marchandise à l'*A. & P.*

D. Cela vaut pour vos transactions, mais pour ce qui est de vos transactions avec la *Great Atlantic and Pacific Tea Company* dois-je comprendre qu'il n'y a pas d'entente relativement à la vente sur le marché des produits vendus par vous ou par eux?—R. Exactement.

D. Vos transactions sont donc indépendantes, n'est-ce pas?—R. Absolument.

M. Lesage:

D. Vous vendez seulement des fruits et des légumes?—R. Seulement.

Me Monet:

D. Maintenant, voulez-vous dire aux membres du Comité quel pourcentage de vos ventes totales passe à l'*Atlantic and Pacific Tea Company*?—R. Quatre-vingt-dix-neuf p. 100 de notre commerce au Canada se fait avec l'*A. & P. Tea Company.*

D. Cela paraît à l'état N° 1 de la pièce N° 117 et l'autre 9 p. 100 passe aux autres grossistes?—R. Les autres grossistes.

D. Voulez-vous dire au Comité où vous vous procurez vos approvisionnements. Où achetez-vous les divers fruits et légumes vendus par votre compagnie à la *Great Atlantic and Pacific Tea Company* ou un autre grossiste?—R. Je vous dirai que nous avons toujours eu pour ligne de conduite ici ou partout où nous faisons affaires, d'encourager 100 p. 100 les producteurs locaux en achetant le plus possible la marchandise qu'ils produisent. Nous avons, à un moment, acheté une assez forte quantité de marchandises des Etats-Unis, mais même à ce temps là nous avons acheté tous les produits domestiques et nous nous les sommes procurés de gens qui à notre avis produisaient et empaquetaient la meilleure marchandise, pour nos débouchés dans nos magasins.

D. Votre commerce comprend-t-il une forte proportion de produits importés?—R. Antérieurement c'était à différentes saisons. Probablement à différentes saisons, comme tous les grossistes, il nous fallait importer cette marchandise afin de répondre aux besoins de l'*A. & P. Tea Company.* Présentement, comme vous le savez probablement, presque tout notre commerce, sauf les agrumes, se fait ici avec le producteur local.

D. Maintenant, monsieur Gregory, voulez-vous vous reporter à votre état N° 4 de la pièce 117. Si je comprends bien votre année financière se termine le 28 février, n'est-ce pas?—R. Exactement.

D. Voulez-vous dire aux membres du Comité si les ventes et les profits indiqués ici pour l'année 1947 sont réellement ceux des 12 mois terminés le 28 février 1948...—R. Exactement; c'est-à-dire du 1er mars au 28 février, qui est...

D. Qui est indiqué...—R. Comme une année pour les transactions de notre compagnie.

D. Comme c'est indiqué dans la dernière colonne pour 1947?—R. Oui.

D. Et il en est de même pour toutes les autres années?—R. Toutes les autres années correspondant.

D. Et les chiffres que nous avons pour l'année 1947 se rapportent à la période du 1er mars 1947 au 28 février 1948?—R. Exactement.

D. Voulez-vous dire au Comité quel est le montant total de vos ventes pour la dernière année financière?—R. L'an dernier nous avons vendu pour $3,273,941.54.

D. Et le profit brut pour l'année 1947 a été de 3·24 le profit brut des ventes?—R. Exactement.

D. J'aimerais que vous expliquiez aux membres du Comité la raison de la différence dans les autres frais d'exploitation entre 1946 et 1947, de $13,150 à $20,580? Quelle est la cause de cette différence?—R. Bien, je pense que toute cette différence est due, à mon avis, aux salaires de notre organisme.

D. Vous avez les salaires sous le titre précédent; ce titre se rapporte aux salaires, aux autres salaires et traitements.—R. Autres frais d'exploitation,— quels sont ces $20,580...

D. Comparativement à $13,150; si vous ne pouvez expliquer cela et si quelqu'un autre le peut, il peut être assermenté.—R. À mon avis, c'est dû au fait que nous avons vendu beaucoup plus de navets, nous avons exporté plus de navets du Canada cette année que par les années passées, et il nous en a coûté considérablement plus pour vendre cette quantité additionnelle. Je pense que durant cette période nous avons exporté quelque 600 wagonnées de navets du Canada à nos bureaux américains, ce qui était beaucoup plus considérable que par les années passées.

M. Lesage:

D. Comment cette quantité peut-elle avoir été imputée à la division canadienne si elle a été envoyée aux Etats-Unis?—R. Ce sont les frais de manutention.

D. Ils devraient être imputés à la compagnie des Etats-Unis, à la compagnie qui fait affaires aux Etats-Unis et non à la division qui fait affaires au Canada.—R. En retour, nous accordons un profit à notre bureau canadien. Je pense que certains des profits que vous voyez là sont ceux que nous avons donnés pour la manutention et l'achat de ces navets En d'autres termes, il y a un profit de même qu'une dépense là.

D. Ils sont compris dans le montant des ventes?—R. Ce sont les dépenses.

D. La quantité de navets que vous avez mentionnée set comprise dans le montant de ventes que vous nous avez données?—R. Non, cela est tout à fait séparé. Notre trésorier m'a remis une note...

D. Où est le profit s'il n'est pas indiqué là?—R. Le profit se trouve dans ces $38,000 de profit.

D. Non, non, cela, est le résultat de la soustraction. Il ne peut pas être là.—R. Bien, il doit y être. M. Wehman m'a remis une note ici. Il occupe les fonctions de trésorier de notre compagnie et est probablement un peu plus au courant.

Me MONET: Nous le ferons assermenter alors.

M. Henry P. Wehman, trésorier de l'*Atlanctic Commission Company*, est appelé et assermenté.

Me MONET: Quel est votre nom?

M. WEHMAN: Henry P. Wehman.

Me MONET: Votre adresse?

M. WEHMAN: Montclair, New Jersey.

Me MONET: Quel numéro?

M. WEHMAN: 22 Yale Terrace.

Me MONET: Voulez-vous parler aussi fort que possible, s'il vous plaît, pour les membres du Comité. Pouvez-vous répondre à la question?

M. LESAGE: Si M. Gregory s'est trompé au sujet des navets, vous pouvez répondre à la premère question de Me Monet.

M. WEHMAN: Ces dépenses de $20,000 comprennent les impôts provinciaux qui, au cours des années précédentes, n'ont pas été répartis. Vous vous rappelez que les impôts sur le revenu...

M. LESAGE: Nous savons cela.

M. WEHMAN: L'impôt sur le revenu a été cotisé par le Gouvernement fédéral en 1946. Il y a environ $3,000 de ces $20,000 en impôts provinciaux que nous n'avons pas eus l'année précédente. Vous avez donc là une différence d'environ $3,000 qui constitue la dépense additionnelle dans la transaction des chiffres d'affaires.

M. LESAGE: C'est ce que vous coûte l'autonomie provinciale de M. Duplessis.

M. FLEMING: Voyons, voyons. J'ai quelques questions à poser pour expliquer l'état N° 4. Dois-je comprendre que cet état se rapporte seulement aux transactions canadiennes?

M. GREGORY: Exactement.

M. FLEMING: Sur quoi vous basez-vous pour établir le détail des transactions de la compagnie entre les transactions canadiennes et américaines afin de détacher complètement vos chiffres canadiens comme vous l'avez fait ici?

M. GREGORY: Je préférerais que M. Wehman réponde à cette question.

M. WEHMAN: Nous avons importé environ la moitié des chargements des Etats-Unis et l'autre moitié des provinces. Les frais subis pour obtenir cette marchandise, le prix de revient pour nous la procurer sont répartis sur toutes les transactions canadiennes ou américaines sur une base de chiffres d'affaires. Parce que la transaction canadienne n'a compté que pour la moitié de son approvisionnement des Etats-Unis, elle est fixée seulement à la moitié du prix de revient.

M. FLEMING: Vous parlez en termes de chiffres d'affaires calculé en dollars.

M. WEHMAN: En prix de revient.

M. FLEMING: Calculé en dollars?

M. WEHMAN: Ça revient à peu près au même.

M. FLEMING: Voulez-vous expliquer cela. Vous dites, "environ". Vous parlez du volume, mais que genre de volume? Voulez-vous parler de volume physique ou de chiffres d'affaires?

M. WEHMAN: Pour fins de répartition des frais régionaux, comme nous les appelons, c'est-à-dire la dépense encourue pour obtenir des approvisionnements, nous nous servons de volume des chargements. En d'autres termes, si les bureaux canadiens obtiennent 2,000 wagonnées et que les transactions totales se chiffrent à 100,000 wagonnées, les bureaux canadiens absorbent les dépenses en proportion de leur tonnage, non en chiffre d'affaires. Si nous allions les répartir sur une base de chiffres d'affaires, il en résulterait une répartition contre le Canada qui, à mon avis, serait excessive.

M. FLEMING: Depuis combien de temps cette formule est-elle en vigueur?

M. WEHMAN: Depuis au moins 15 ans.

M. FLEMING: A-t-elle été approuvée par notre ministère du Revenu National ici pour fins d'impôts?

M. WEHMAN: Oui.

M. WINTERS: Je me demande si le témoin voudrais expliquer ce qu'il a voulu dire lorsqu'il a prétendu que si cette dépense était fixée d'après un chiffre d'affaires elle serait excessive et au détriment du Canada?

M. WEHMAN: Si vous comparez le change des dollars canadiens à celui des dollars américains, il vous faudra augmenter les frais de 10 ou 12 p. 100. Je ne veux pas parler du taux courant du change, mais de celui de l'an dernier.

M. FLEMING: Cette colonne intitulée 1947 représente la période de douze mois terminée le 28 février 1948?

M. WEHMAN: Oui.

Me MONET :Alors, ce que vous venez de dire s'applique à toutes les autres années?

M. WEHMAN: Oui.

Me MONET: La compagnie a toujours eu pour ligne de conduite de l'énumérer de cette façon?

M. WEHMAN: Exactement.

Me MONET: Voulez-vous commenter sur le profit d'exploitation de $19,552 avant déduction des impôts sur le revenu entre l'année 1946 terminée le 28 février 1947, et de $38,935 durant l'année financière de 1947. Voulez-vous expliquer la hausse considérable dans votre profit d'exploitation?

M. GREGORY: Je vous ai dit qu'elle a été d'abord au fait que notre commerce a été beaucoup plus considérable durant cette période que durant les années précédentes. Vous remarquerez que le taux de notre profit brut est encore très près de celui des années précédentes mais que notre chiffre d'affaires a augmenté de $2,646,000 à $3,373,000. Nous avons accusé des recettes de 20·64 comparativement à 3·24.

Me MONET: Lorsque vous parlez de volume, voulez-vous parler de vos ventes évaluées d'après le chiffre d'affaires?

M. GREGORY: Exactement.

Me MONET: Le fait que le chiffre d'affaires a été plus considérable qu'en 1946 suffit-il à expliquer cette augmentation?

M. GREGORY: Voilà les faits tels que je les connais.

M. PINARD: Si vous étudiez l'année 1941, vous remarquerez que vous avez réalisé un bénéfice d'exploitation de $44,000 sur un chiffre d'affaires bien moins élevé.

M. GREGORY: Je ne sais pas ce qui entre sous ce chef. Comme je vous l'ai déjà dit, notre compagnie a adopté l'habitude d'inscrire cette marchandise au compte de la compagnie au prix courant. Si le marché était favorable au cours de ladite période, nous étions en mesure de prévoir quelque chose qui nous permettrait de réaliser un bon profit et nous nous sommes accordé ce profit.

M. PINARD: Autrement dit, il ne s'agt pas uniquement de la quantité que vous vendez.

M. GREGORY: Notre compagnie est exploitée selon les prix qui font foi sur le marché.

M. FLEMING: Vous parlez du marché courant. Vous voulez parler du prix courant sur le marché du gros?

M. GREGORY: Exactement.

M. FLEMING: Comment arrivez-vous à ce résultat? Prenez-vous simplement connaissance des prix de gros des autres compagnies? Comment pouvez-vous prouver s'il existe un libre jeu de la concurrence ordinaire sur le marché entre les entreprises *Atlantic Commission Company* et *Great Atlantic and Pacific Tea Company*?

M. GREGORY: Nous avons un homme ici qui se rend au marché tous les matins. Nous ne fournissons à la *Tea Company* que la moitié de l'approvisionnement qu'elle requiert. L'autre moitié est achetée d'hommes d'affaires qui ont la même profession que nous. Nous nous rendons compte des fluctuations quotidiennes du marché. La connaissance de la qualité de la marchandise que nous avons et du prix que nous devrions payer pour cette marchandise nous permet de fixer le prix que nous chargeons à la *Tea Company*.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Attention, messieurs. Je crois qu'il n'est pas équitable envers le témoin d'entretenir des conversations dans la pièce. Il est important que les journaux et les autres membres du Comité entendent le témoignage. J'espère n'être pas obligé de vous demander encore une fois de garder le silence.

M. FLEMING: Quand avez-vous commencé à exploiter votre commerce au Canada? Vous avez commencé aux Etats-Unis en 1925?

M. GREGORY: Nous avons commencé ic quand la *Tea Company* a ouvert ses portes. Je crois que ce fut vers 1927 ou 1928.

Me MONET: Monsieur Gregory, je vois que les frais d'exploitation pour 1946 sont bien bas si nous les comparons avec les autres années financières, à l'exception de la première, 1939. Pouvez-vous nous expliquer comment il se fait que ce chiffre soit si peu élevé en 1946?

M. GREGORY: Je vous l'ai déjà dit, nos profits sont très, très difficiles à expliquer. Cela est dû surtout aux erreurs que nous sommes exposés à commettre dans notre genre de commerce. Si notre agent commet des erreurs, il peut facilement perdre quelques milliers de dollars. S'il se laisse influencer par les mauvais marchés, il ne réalise pas de profits. S'il suit les bons marchés, il réalise des profits, au contraire. Cela est non seulement vrai ici, mais en tout endroit où nous exploitons notre commerce. Il se peut que nous ayons un bureau qui réalise un profit très intéressant cette année et un profit bien pitoyable l'année suivante. Ce sont les conditions de culture et de vente sur le marché qui règlent les profits que nous réalisons dans nos opérations commerciales.

M. WINTERS: Où se fait la tenue des livres de vos opérations au Canada?

M. GREGORY: Nous avons un bureau à Toronto et un bureau à Montréal.
Nous avons un bureau de division. La vérification finale se fait à Boston.

M. WINTERS: Vos factures ne sont pas expédiées à Boston?

M. GREGORY: Non.

M. WINTERS: Vous n'envoyez alors que vos soldes mensuels?

M. GREGORY: Chaque semaine nous recevons de nos bureaux canadiens des états relatifs aux wagons dont ils font la manutention et aux profits réalisés sur chaque wagonnée. Ces bureaux particuliers préparent les factures au nom de la *Tea Company* et la vérification finale des transactions se fait à Boston.

M. WINTERS: Trouvez-vous alors que leur marge d'exploitation est satisfaisante ou que le prix devrait être augmenté?

M. GREGORY: Non, nous laissons l'entière responsabilité aux gérants de nos bureaux locaux. Nous les surveillons quelque peu; c'est réellement ma tâche de voir à ce que ces gérants n'exigent pas trop de la *Tea Company*, ou pas assez, non plus. Nous surveillons la comptabilité, de même que l'achat et la vente de ladite marchandise. Toutefois, nous laissons en grande partie la responsabilité de ce travail aux gérants de ces bureaux canadiens.

M. WINTERS: Existe-t-il une étroite collaboration entre les succursales de Montréal et de Toronto? Est-ce que l'une d'elles achète pour l'autre?

M. GREGORY: M. Shear ici présent dirige les deux bureaux. Il a la surveillance des deux bureaux. Il nous faut acheter la marchandise aux prix qu'ils veulent bien nous fixer. S'ils ne veulent pas nous la vendre à Toronto à un certain prix, nous ne pouvons faire autrement que de l'acheter au prix demandé. S'ils ne veulent pas nous vendre à meilleur marché à Montréal, nous nous voyons dans l'obligation de l'acheter. Il se peut que la différence entre ces deux marchés soit assez prononcée chaque jour, mais nous n'avons aucun moyen de contrôle.

M. FLEMING: J'ai été intéressé à vous entendre dire, il y a quelques instants, que la *A & P* achetait environ la moitié de sa marchandise d'autres sources que de votre compagnie. Cela s'applique-t-il aussi aux fruits qu'aux légumes?

M. GREGORY: Il s'agit de tous les fruits et légumes.

M. FLEMING: Tous mis ensemble?

M. GREGORY: Oui.

Me MONET: Lorsque vous parlez de la moitié, vous voulez dire que vous leur avez fourni environ 50 p. 100 en ce qui concerne les fruits et les légumes?

M. GREGORY: Nous leur fournissnos environ 50 p. 100 des fruits et légumes à même les stocks de l'*Atlantic Commission Company*, 50 p. 100 de tout ce qu'ils vendent. L'autre 50 p. 100 est acheté sur place des autres entreprises du même genre.

M. FLEMING: Vos prix sont comparables aux leurs?

M. GREGORY: Oui, il nous faut conformer nos prix à ceux que nous payons.

Me MONET: Je n'ai qu'une question à poser au sujet de l'état n° 5. Voulez-vous expliquer aux membres du Comité le sens de la conversion que vous avez faite au bas de la page, de la conversion de fonds américains en fonds canadiens? Pouvez-vous nous expliquer cela?

M. GREGORY: Ce n'est là que la différence dans le taux du change entre les fonds canadiens et les fonds américains.

M. WINTERS: Ne faites-vous pas affaires par l'entremise des banques officielles au taux de change officiel?

M. GREGORY: Je demanderais à M. Wehman de répondre à cette question.

M. WEHMAN: Tous les fonds transférés du Canada aux Etats-Unis ou vice versa, le sont par le moyen des banques au taux officiel.

M. WINTERS: C'est la Commission de contrôle du change étranger qui surveille cette opération?

M. WEHMAN: Oui, aux fins d'imposition, notre déclaration sur le revenu et notre bilan sont mis au point d'après le taux libre. Évidemment, à titre de corporation étrangère au pays, toutes les affaires faites au Canada sont converties en devises américaines à Boston. Puis, aux fins de l'impôt, nous les convertissons en fonds canadiens conformément au taux libre.

M. FLEMING: Est-ce aux fins de l'impôt canadien ou de l'impôt américain?

M. WEHMAN: Aux fins de l'impôt canadien.

M. FLEMING: Je ne comprends pas très bien. Auriez-vous l'obligeance de répéter, car nous avons pris l'habitude de penser, depuis un

an et demi, que le dollar canadien est maintenu au pair avec le dollar américain?

M. WEHMAN: À la fin d'une période, nous faisons les échanges conformément au taux officiel. Ces frais d'échange ou d'escompte se reflètent dans les dollars canadiens aux taux en question, mais toutes les valeurs à la fin de la période sont converties aux taux libres, qui forment le taux le plus bas. Puis, ces valeurs sont de nouveau converties à des fins canadiennes au même taux que nous les avions escomptées, en dollars canadiens. De sorte qu'en pratique, vous avez ajusté votre revenu et vos dépenses sur le bilan en vous basant sur les transferts eux-mêmes faits pendant la période en question au taux que vous payez, en plus des ajustements nécessaires à ces valeurs à la fin de la période, d'après l'escompte le plus modéré qui soit raisonnable. Autrement dit, vous ne pouvez vous servir que du taux libre pour convertir une valeur de la nature de celle-ci.

M. THATCHER: C'est uniquement une affaire de comptabilité?

M. WEHMAN: Oui. Nos ventes au Canada se font primitivement sur une base de dollars canadiens. Nous les convertissons en dollars américains aux fins de l'impôt américain, et puis nous les reconvertissons en dollars canadiens aux fins de l'impôt canadien.

M. THATCHER: Est-ce que cette conversion et nouvelle conversion aux fins de l'impôt canadien vous donnent les mêmes chiffres?

M. WEHMAN: Oui. Les dépenses sont en partie basées sur le dollar américain et nous utilisons le taux américain, parce que c'est ce qu'il faut faire.

M. THATCHER: Est-ce que cela a été approuvé par la Division de l'impôt sur le revenu du ministère du Revenu national.

M. WEHMAN: Oui. À vrai dire, si nous nous servons du taux libre, nous augmentons le chiffre bien plus que si nous utilisons le taux officiel

M. WINTERS: Qui profite de cette circonstance?

M. WEHMAN: Nous perdons en utilisant le taux libre, parce que nous convertissons des dollars américains à un escompte plus élevé que si nous avions recours au taux officiel.

M. WINTERS: Vous convertissez vos chiffres canadiens en chiffres américains aux fins de l'impôt américain?

M. WEHMAN: Oui, nous sommes obligés de procéder de cette manière.

Me MONET: Maintenant, monsieur Gregory, je veux vous faire reporter aux états 2 et 3, et aux points de comparaison préparés par le secrétariat. Je désire vous faire remarquer, monsieur le président, que dans presque chaque cas inscrit ici, la marge est inférieure à 10 p. 100, et étant donné cette marge constamment inférieure, je ne crois pas que j'aie de questions particulières à poser au témoin concernant les prix. Toutefois, je demande au témoin comment il se fait qu'il peut faire des affaires avec une marge si peu élevée, alors que nous avons entendu des témoignages jusqu'ici d'autres grossistes qui révélaient des marges plus élevées que les siennes?

M. GREGORY: Ma foi, notre compagnie a depuis de longues années la résolution de maintenir les marges les plus basses possibles tout en faisant de bonnes affaires. Ce principe a été inculqué dnas l'esprit de notre compagnie depuis très longtemps, et, au cours de cette période particulière, où nous aurions pu réaliser de grands profits sur beaucoup de denrées, nous avons jugé qu'il n'était pas sage de le faire. Nous avons de beaucoup préféré, en dépit d'une rareté prononcée de plusieurs

de ces articles, céder cette marchandise au consommateur à un prix raisonnable, et à la *Tea Company* à un prix raisonnable.

Me MONET: Monsieur Gregory, est-ce pour cette raison qu'en tout temps vous êtes certain d'avoir des acheteurs qui achètent la plus grande partie des produits dont vous avez la manutention?

M. GREGORY: Exactement. Nous ne croyons pas qu'il faille en aucun temps profiter d'une situation de cette nature, et nous avons pensé que bien qu'il y eût de grands profits possibles, légitimes et que nous aurions eu le droit de nous accorder, il était préférable d'en faire bénéficier le consommateur. Voilà la ligne de conduite suivie par notre compagnie depuis de nombreuses années.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vos concurrents ont-ils critiqué votre ligne de conduite?

M. GREGORY: Non, je ne puis affirmer cela. Je crois que nos principaux concurrents ont suivi la même ligne de conduite à peu près.

M. WINTERS: Lorsque vous dites qu'il est préférable de faire bénéficier le consommateur, à quel point de vue vous placez-vous?

M. GREGORY: Je n'ai pas bien saisi?

M. WINTERS: Lorsque vous dites qu'il est préférable de ne vous accorder qu'une légère marge de profit, à qui pensez-vous?

M. GREGORY: Au consommateur.

M. WINTERS: Seulement au consommateur?

M. GREGORY: Oui.

M. WINTERS: Ne croyez-vous pas qu'en fin de compte il est mieux pour vous-mêmes d'adopter une telle ligne de conduite?

M. GREGORY: C'est la ligne de conduite que nous avons adoptée depuis de nombreuses années.

M. WINTERS: Vous avez affirmé que vous ne pensiez qu'au consommateur. Ne croyez-vous pas que c'est préférable pour vous-mêmes aussi?

M. GREGORY: Absolument.

M. WINTERS: En travaillant au bénéfice du consommateur, vous travaillez à votre propre bénéfice?

M. GREGORY: Oui. Après tout, nous avons beaucoup de concurrents et il nous faut faire face à la concurrence, et nous luttons encore pour obtenir un certain chiffre d'affaires si la chose est possible.

M. FLEMING: Lorsque vous parlez de la concurrence en affaires, parlez-vous de la concurrence en général ou dans le domaine particulier de la *Atlantic & Pacific Tea Company*?

M. GREGORY: Nous pensons aux consommateurs en général?

M. FLEMING: Pardon. Vous avez dit que vous aviez des concurrents. Je vous interroge maintenant au sujet de vos concurrents. Pensez-vous aux hommes d'affaires qui font le même commerce que vous en général ou aux compagnies qui font la concurrence à la *Atlantic & Pacific Tea Company*?

M. GREGORY: Oh! non. Nous ne croyons pas qu'il y ait des concurrents qui essaient d'enlever les clients de la *Atlantic & Pacific Tea Company*, car nous sommes une filiale de la *Atlantic & Pacific Tea Company*, et aussi longtemps que nous pourrons leur fournir la marchandise, nous ne sommes pas inquiets des affaires que nos concurrents pourraient nous enlever.

M. FLEMING: J'essaie de comprendre ce que vous entendez par la concurrence.

M. GREGORY: Je vous parle de la vente au détail de la *Tea Company*.

M. FLEMING: Je veux savoir ce que vous avez voulu dire lorsqu'on vous a interrogé au sujet de vos concurrents. M'est avis que votre association ne fait pas affaires à la manière des exploitants du commerce de produits en gros parce que vous effectuez 91 p. 100 de votre commerce dans un marché assuré qui contrôle votre compagnie.

M. GREGORY: C'est exact.

M. FLEMING: Tandis que tous les autres font affaires à qui mieux partout où ils peuvent trouver des clients.

M. GREGORY: Voici ce qui pourrait constituer une explication de la situation. Je ne crois pas que nous avons jamais été en mesure de réaliser 17 p. 100 sur les oranges dans ce commerce où il existe de la concurrence. Cela n'est arrivé que rarement quand il y avait une disette ou quand quelque autre facteur avait surgi. Or, si je pouvais importer des oranges maintenant, les grossistes ou les détaillants feraient des pieds et des mains pour les obtenir et les revendre à un bénéfice de 17 p. 100. Nous estimons que c'est un bénéfice trop élevé.

M. THATCHER: Avez-vous dit en réponse à M. Fleming que vous vendez seulement à l'*Atlantic & Pacific Tea Company*?

M. GREGORY: 91 p. 100.

M. THATCHER: Cela veut dire que si vous réalisez un plus faible bénéfice maintenant l'*Atlantic & Pacific Tea Company* va réaliser un plus fort bénéfice?

M. GREGORY: Non, il existe un plafond. La compagnie ne peut majorer que de 25 p. 100 le prix inscrit sur la facture que nous lui envoyons.

M. THATCHER: Par rapport à tout?

M. GREGORY: Dans le cas des oranges.

M. THATCHER: Mais étant donné que dans le cas de légumes et de produits de cette nature vous n'avez réalisé qu'un bénéfice assez modéré l'an dernier, il en résulterait que plus votre bénéfice est faible plus l'*Atlantic & Pacific Tea Company* pourrait en réaliser.

M. GREGORY: Pas nécessairement, parce que la compagnie s'occupe du commerce de ce produit depuis des années et elle se contente d'établir une majoration raisonnable basée sur le coût de la marchandise. Si vous la lui vendez à un plus bas prix elle se contentera d'établir une plus faible majoration.

M. THATCHER: Vous avez dit que le prix des oranges était plafonné et il va sans dire que si vous vous attribuez un plus faible bénéfice l'*Atlantic & Pacific Tea Company* prendra un plus gros bénéfice?

M. GREGORY: Le bénéfice de l'*Atlantic & Pacific* est de 25 p. 100 établi par votre propre gouvernement, et elle ne peut augmenter que de 25 p. 100 le prix que nous lui facturons. Si nous décidons de réaliser un bénéfice de 7 p. 100 au lieu de 17 p. 100 sur ces oranges, alors les consommateurs vont se les procurer à 10 p. 100 meilleur marché.

M. THATCHER: Si nous acceptons litéralement l'affirmation que vous avez faite il y a quelques moments, votre compagnie différerait certainement de quelques autres dont les représentants ont comparu ici, et je crois qu' ilconvient de vous féliciter. La seule chose qui m'intrigue est le fait que vous êtes une filiale d'une autre compagnie et vous vendez seulement à cette compagnie, aussi vous n'êtes peut-être pas aussi altruiste qu'il semblerait à prime abord?

M. GREGORY: Je ne sais comment expliquer la situation autrement. Dans le passé nous avons acheté à maintes reprises des denrées pour la

Tea Company si nous pensions qu'elles pourraient être vendues, et ces denrées arrivées, nos employés qui sont des hommes d'expérience décidaient quel serait un prix raisonnable à exiger de la *Tea Company* pour ces denrées. C'est le prix auquel nous lui facturons la marchandise, qu'il en résulte un bénéfice ou une perte. Compte tenu du prix inscrit sur la facture et du prix que la marchandise nous coûte, la *Tea Company* décide quel est le prix de détail raisonnable à exiger pour cette marchandise. Voilà la méthode d'après laquelle nos compagnies travaillent ensemble.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Faites-vous seulement fonction d'agent d'achat pour le compte de l'*Atlantic & Pacific Tea Company*?

M. GREGORY: Nous ne remplissons que cette fonction. Nous sommes en rapports intimes avec le département des ventes et nous faisons des recommandations. Nous lui disons: "Nous pouvons acheter beaucoup de pommes de terre. Que pensez-vous d'une vente de pommes de terre? Nous vous coterons un prix la semaine prochaine sur 25 ou 50 chargements de pommes de terre. Pourquoi ne faisons-nous pas ceci ou cela?" Nous ne formulons que des propositions à l'*Atlantic & Pacific Tea Company*.

M. THATCHER: Monsieur Monet, ces chiffres ne présentent rien d'anormal. Existe-t-il quelque motif particulier pour la convocation de ce témoin?

Me MONET: J'ai dit que le principal motif était précisément ce que vous avez mentionné il y a un instant. Le témoin suivant est un représentant de l'*Atlantic & Pacific Tea Company*, et je ne voulais pas qu'il y eût de méprise. N'est-il pas vrai monsieur Gregory, que votre faible majoration tient surtout au fait que votre compagnie peut toujours compter sur un marché assuré pour au moins 90 ou 91 p. 100 des produits dont elle fait le commerce?

M. GREGORY: C'est exact.

Me MONET: Et qu'en vous attribuant un faible bénéfice vous êtes toujours certain de faire un très gros chiffre d'affaires, même dans ces conditions?

M. GREGORY: Oui.

M. FLEMING: Et il résulte que vous ne courez pas le risque que court le marchand de produits en gros?

M. GREGORY: Ma foi, nous estimons que nous courons quelque risque mais nous sommes toujours certains d'un débouché.

M. FLEMING: Alors, vous pouvez, je crois, répondre à ma question. Vu cette situation, vous ne courez pas les risques que courent normalement les marchands de produits en gros?

M. GREGORY: Je crois qu'un certain avantage nous est acquis. À mon sens, toute personne qui peut trouver un preneur régulier pour 90 p. 100 de ses achats a un avantage.

M. BEAUDOIN: Que faites-vous de l'autre 10 p. 100?

M. GREGORY: Ce pourcentage de denrées est vendu également.

M. FLEMING: Vous établissez la même majoration pour ce 9 p. 100 de denrées.

M. GREGORY: Si elle n'est pas satisfaisante nous vendrons peut-être le solde des denrées à perte. Ce commerce serait peut-être improfitable parce qu'il s'agit généralement de marchandises qui ont quelque défaut quand elles arrivent.

M. FLEMING: Serait-il juste de dire qu'en général le 9 p. 100 que vous vendez à d'autres que la firme *A.* & *P.* consiste en marchandises rejetées par l'*A.* & *P.*?

M. GREGORY: Non, monsieur, je dirais que tout au plus 1 ou 2 p. 100 de cette marchandise serait avarié. Il arrive souvent que nous achetons ce que nous comptons pouvoir écouler et nous pouvons faire erreur en ce sens que nous avons acheté plus de marchandises que la compagnie *A.* & *P.* peut vendre. S'il en est ainsi, nous vendons cette marchandise à n'importe quel grossiste.

M. FLEMING: C'est le débouché que vous avez mentionné, seulement dans le cas où vous auriez une trop forte quantité d'une certaine marchandise?

M. GREGORY: Il y a des gens qui nous demandent d'acheter quelque marchandise pour leur compte. Nous la faisons venir et nous la leur vendons à une majoration raisonnable.

M. PINARD: C'est simplement un service général?

M. GREGORY: Oui.

M. BEAUDOIN: Vous établirez peut-être une plus forte majoration sur ces marchandises qui ne sont pas avariées?

M. GREGORY: Une partie de ce 9 p. 100 peut comprendre de la marchandise inférieure et il peut s'en trouver qui est meilleure. Une partie de la marchandise sera peut-être peu satisfaisante et une partie tout aussi bonne que n'importe quelle autre.

M. BEAUDOIN: Quelle marge de bénéfice vous attribuez-vous dans le cas de la marchandise satisfaisante; est-elle plus élevée que celle que vous établissez dans le cas de l'*A.* & *P.*?

M. GREGORY: Ma foi, non. Ce serait dans le cas de la marchandise que le grossiste nous demanderait d'acheter pour lui. Il nous chargera, par exemple, d'acheter des fraises, et il nous donnera l'assurance d'en accepter livraison quand elles arrivent. Nous prendrons toute la marge de bénéfice moyenne du courtier ou du grossiste, marge qui pourrait varier de $30 à $40 par wagon.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Mais l'*A.* & *P. Company* n'acheterait pas sur le même marché, elle ne vous ferait pas concurrence du tout?

M. GREGORY: Non.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Elle limite ses achats à votre compagnie?

M. GREGORY: Nous achetons tout ce que la compagnie de thé emploie ici aussi bien qu'aux Etats-Unis, que ces denrées soient achetées à des endroits éloignées ou qu'elles soient achetées au marché local.

M. THATCHER: Pouvez-vous exprimer une opinion quant aux perspectives des légumes et fruits; y aura-t-il une forte production et les prix hausseront-ils plus tard, ou bien nous trouverons-nous dans une situation où les prix vont fléchir?

M. GREGORY: Je suis d'avis que les producteurs canadiens vont toucher de meilleurs prix pour leurs denrées cette année qu'ils n'ont jamais touchés depuis des années.

M. THATCHER: Vous voulez dire que les prix vont monter?

M. GREGORY: Les prix ne dépasseront pas les niveaux actuels, mais venu la saison de la récolte de la laitue, du céleri, des épinards ou des tomates, quel que soit le produit, il y aura une énorme demande de ces produits.

M. THATCHER: Oui.

M. GREGORY: Parce que nous avons dû nous en passer pendant une longue période et il y aura une énorme demande; aussi, le producteur touchera une plus forte somme pour ses produits que par les saisons passées.

M. THATCHER: Alors, il est probable que les prix vont hausser davantage en raison de la plus forte demande?

M. GREGORY: À mon avis, les prix seront plus élevés que par les années passées.

M. PINARD: Mais plus bas qu'ils ne le sont maintenant.

M. THATCHER: Je suppose qu'ils vont hausser de nouveau à l'automne?

M. GREGORY: Ils vont certainement hausser à l'automne. Somme toute, la rareté de la marchandise fera hausser les prix.

M. THATCHER: À moins évidemment que nous n'ayons des régies.

M. LESAGE: Nous verrons à cela.

M. FLEMING: Mais je crois que c'est juste. M. Gregory pourrait peut-être faire des observations sur cet ajouté de M. Thatcher à son avant-dernière question parce qu'une question a été posée hier sur un autre sujet. Je crois que M. Gregory se rend compte du sens de la question et il vient de dire que les prix vont peut-être hausser, et M. Thatcher ajoute si vous ne pensez pas que des régies seraient peut-être à désirer.

M. GREGORY: Eh bien, voilà qui est bien, bien vrai. Si on établit des régies vous pouvez contrôler les prix.

M. FLEMING: Qu'est-ce que cela a à voir à l'approvisionnement?

M. GREGORY: Si vous les contrôlez.

M. FLEMING: Oui, et si vous plafonnez vos prix.

M. LESAGE: Et si vous réglementez la distribution aussi.

M. GREGORY: Je vais vous dire quels sont mes sentiments à ce sujet. Je viens ici depuis plus de 15 ans et je crois que les cultivateurs canadiens ont touché pendant plusieurs années de très faibles prix pour une bonne partie de leurs produits. Les prix que plusieurs cultivateurs ont touchés au pays pour leurs produits étaient réellement pitoyables.

M. PINARD: Et ils continuent de les toucher.

M. GREGORY: Je crois que les cultivateurs canadiens ont droit à quelque mesure de contrôle. Chez nous, aux Etats-Unis, on ne voudrait pas que je dise cela, mais je crois que les cultivateurs canadiens ont droit à quelque mesure de contrôle qui leur rapportera un peu plus d'argent pour leurs produits que dans le passé. Prenez leurs navets, oignons, choux et le reste. Il se peut que s'ils avaient l'assurance que le contrôle que vous avez aujourd'hui allait être maintenu ils emmagasineraient ces produits, ils les garderaient plus longtemps, ils approvisionneraient le consommateur plus longtemps, et ils toucheraient de meilleurs prix. Je voudrais...

M. FLEMING: Il existe un malentendu à ce sujet. Nous parlions de plafonnement des prix. Je crois que vous interprétez les régies par application à la réglementation de nos importations. Nous parlions de prix plafonnés.

M. GREGORY: J'entends par régies les dispositions qui permettraient au cultivateur de toucher plus pour ce qu'il produit, de toucher un juste prix et de réaliser un bénéfice raisonnable. Je suis certain que si l'on établit quelque réglementation elle assurera un bénéfice raisonnable, probablement un bénéfice bien supérieur à celui que le producteur a jamais réalisé dans le passé.

M. THATCHER: Tel que le signalait M. Robinson, des producteurs de fruits, ils voulaient une sorte de réglementation qui aurait pour effet de leur assurer un marché.

M. KUHL: Qui ne réduirait pas le prix que paie le consommateur. Je crois qu'il n'est que juste de signaler cela.

M. WINTERS: M. Thatcher veut limiter le prix payé au cultivateur pour son produit.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne crois pas que nous puissions dire cela. Un instant. Somme toute, le témoin est ici dans le but de rendre témoignage et de citer des faits. Il n'est pas ici dans le but d'exprimer une opinion sur les régies au Canada ou aux Etats-Unis. Nous sommes ici afin de recuillir des faits concernant les prix. Nous apprécions beaucoup ce qu'il a à dire, mais je ne crois pas que nous puissions laisser cet échange de propos dégénérer en une discussion prolongée, parce que nous ne sommes pas ici dans ce but.

M. WINTERS: On est à faire du Comité une chaire de propagande.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne puis consentir à ce qu'il serve à cette fin.

M. KUHL: Si vous le permettez à l'un d'entre nous, vous devriez permettre à tous.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne puis savoir qui va faire une telle affirmation, avant qu'il la fasse.

M. KUHL: Mais le témoin n'est pas tenu de répondre, vous n'avez pas besoin de le laisser répondre.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: C'est pourquoi j'interviens maintenant.

M. FLEMING: En toute justice pour le témoin je crois que vous ou Me Monet, si vous le voulez, devriez lui demander comment il interprète le mot "régie", parce que quand il a dit ce qu'il a dit je crois qu'il parlait de notre système de réglementation des importations plutôt que d'un prix plafonné. Sa réponse figure maintenant au compte rendu et je crois qu'il parlait de choses que nous ne considérons pas comme des régies.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Un instant. Il me semble que personne ne devrait essayer d'obtenir du témoin une réponse qui correspond au cours de ses propres pensées.

Des VOIX: Très bien, très bien.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il est ici dans le but de donner des faits et c'est ce à quoi nous sommes intéressés. Je crois que nous dépassons peut-être les bornes.

M. THATCHER: Monsieur le président, vous ne devriez pas interrompre la discussion parce que le témoin ne dit pas ce que vous aimeriez qu'il dise.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je n'essaie pas d'interrompre la discussion.

M. GORDON HENDERSON: Monsieur le président, si vous me le permettez, à titre d'avocat des témoins qui comparaissent actuellement devant vous, je propose que les questions d'opinion que l'on vient d'entamer, mais non de régler, soient complètement exclues du compte rendu afin qu'elles ne puissent créer une fausse impression.

M. THATCHER: Je ne crois pas que vous ayez le droit de proposer cela. Ça ne s'est pas encore fait ici.

M. LESAGE: Ce monsieur agit ici comme avocat et il a le droit de dire ce qu'il a dit.

M. HENDERSON: J'aurais dû vous faire remarquer que je représente l'*Atlantic Commission Company*. Le but de ma proposition était d'écarter du compte rendu tout ce qui peut porter à confusion. Si je ne me trompe, vos attributions ne comportent pas d'enquête en rapport avec l'opinion des témoins. Il s'agit plutôt de découvrir les faits. Dans ce cas, je propose que le témoignage, basé sur une opinion personnelle, qui vient d'être rendu soit exclu en entier.

M. ZAPLITNY: Monsieur le président, puis-je faire cette remarque sur la question du règlement? Le témoin a donné son opinion personnelle dès la première question. Si nous biffons tout témoignage basé sur une opinion personnelle, que restera-t-il pour le compte rendu?

M. HENDERSON: Je veux dire seulement à partir du moment où a commencé cette conversation relative à ce sujet particulier.

M. THATCHER: Si vous en conservez une partie, il vous faudra le conserver en entier ou biffer entièrement le témoignage.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je crois que nous laisserons le président (M. Martin) décider s'il doit être écarté ou non. Pour ma part, il me semble qu'il devrait l'être, mais c'est à notre avocat d'en décider.

M. MCGREGOR: J'aimerais placer un mot. Si je comprends bien, le but de notre Comité est de trouver la cause du prix élevé des fruits et des légumes.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: En effet.

M. MCGREGOR: Il agit à cette fin.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Oui.

M. MCGREGOR: Il y a là des raisons et nous devrions essayer de les découvrir.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Exactement.

M. MCGREGOR: Je vais maintenant poser une question au témion se rapportant à la déclaration faite tout à l'heure, disant qu'on n'a pas agi loyalement envers les producteurs de légumes du pays.

M. GREGORY: Je veux dire... tâchez de me comprendre, si vous le voulez bien...

M. MCGREGOR: Laissez-moi finir, si ça ne vous fait pas de différence.

M. GREGORY: Très bien.

M. MCGREGOR: Parce que, pendant des années, des légumes ont été importés des Etats-Unis, mais quelque-uns de ces légumes... prenons les tomates, par exemple... ou les choux. Il y a quatre ans, les producteurs...

M. BEAUDOIN: Monsieur le président, je fais appel au règlement. Est-ce que cet honorable membre pose une question ou s'il fait une déclaration?

M. MCGREGOR: Un peu des deux. Vous l'avez fait vous-même, les autres aussi. Et c'est ce que je fais à mon tour.

M. BEAUDOIN: Je crois que vous n'avez pas raison de parler ainsi. Si je soulève la question du règlement, il me semble que c'est au président de dire si j'ai raison ou non.

M. MCGREGOR: Vous pouvez soulever ce que vous voulez. Prenons, par exemple, les légumes....

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Un instant, s'il vous plaît.

M. MCGREGOR: Disons que les cultivateurs récoltent des choux et les mettent de côté par tonnes, comme ça se faisait autrefois, et les conservent jusqu'au printemps. Cette sorte de choses a perdu de la vogue

de temps en temps jusqu'à ce que, finalement, le producteur canadien récolte seulement la quantité de choux dont il est sûr de pouvoir disposer avant Noël ou vers ce temps-là. Il en est de même pour le céleri et tout le reste. Ce changement s'est produit pour la simple raison que les choux frais arrivent des Etats-Unis. Maintenant que cet embargo a été imposé, ces hommes ne peuvent pas aller en acheter en dehors. N'est-ce pas là la cause des prix élevés, actuellement?

M. LESAGE: Je m'élève contre la question, monsieur le président, parce que je la considère comme contraire au règlement, et j'ai le droit de le faire. Le témoin n'est pas citoyen canadien.

M. MCGREGOR: Qu'est-ce que cela vient faire ici?

M. LESAGE: Il n'est pas citoyen canadien et je prétends qu'il n'est pas suffisamment au courant de notre système économique. Je ne crois pas que ce témoin soit en mesure de répondre à cette question en toute connaissance de cause et je m'en rapporte à votre décision.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je demande au témoin de répondre aux questions qui lui sont posées directement et non pas aux opinions exprimées.

M. LESAGE: M. McGregor lui demande son opinion.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Oui, je sais. Je demande au témoin de s'en tenir à l'exposition des faits et de ne pas exprimer d'opinions.

M. THATCHER: Comme question de règlement, monsieur le président, dites-vous que notre Comité n'a pas le droit de demander l'opinion de quelqu'un? Ces experts que nous faisons venir ici n'y sont-ils pas surtout pour découvrir pourquoi les prix sont plus élevés? Il ne serait certainement pas juste de ne pas pouvoir leur demander leur opinion.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Monsieur Thatcher, je dois dire de nouveau que nous avons devant nous un exposé tout préparé. Nous sommes censés poser des questions relativement à cet exposé et le témoin est ici pour nous donner les faits qui s'y rapportent. Ses réponses sont là, en toutes lettres. Ces hommes sont venus ici avec leur exposé, d'après une entente. Ils sont en mesure d'expliquer tout ce qu'il contient, de façon à ce que nous ne puissions l'interpréter autrement. C'est ce qu'a fait le témoin, je crois. Il me semble aussi qu'il a répondu à ce que le Comité attendait de lui. Mais qu'il fasse des commentaires sur le système économique du pays....

M. LESAGE: Cela me paraît tout à fait déplacé.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne crois pas que ce soit approprié et il me semble que les membres ne doivent pas insister pour poser de telles questions. Cependant, je ne peux les empêcher parce que j'ignore ce qu'ils vont demander jusqu'à ce que la question soit posée. Alors, tout ce que je peux faire, c'est de dire au témoin: "Je désire que vous vous borniez à répondre aux questions directes et non aux opinions." Je ne puis empêcher que les questions soient posées.

M. THATCHER: Respectueusement....

M. LESAGE: C'est un règlement et on ne peut le discuter.

M. FLEMING: Puis-je faire une remarque dans l'espoir d'éclaircir la situation? Si le témoin dit "Je ne suis pas au courant de la situation et, par conséquent, il m'est impossible de répondre à la question qui comporte une expression d'opinion", c'est tout à fait différent. Mais j'espère que vous n'avez pas décidé qu'un témoin ne peut pas répondre à une question qui implique une expression d'opinion. Naturellement, de semblables questions ne doivent pas être posées à moins que le témoin ne soit en mesure d'exprimer une opinion. Ainsi, lorsque M. Towers comparaîtra

ici demain, je suppose qu'une foule de questions impliquant une expression d'opinion lui seront posées, à titre de personnage occupant un poste très important.

M. THATCHER: Naturellement. Et il aura peut-être la réponse appropriée.

M. FLEMING: M. Lesage s'y est opposé parce que ce témoin n'est pas en mesure d'offrir d'opinions solides sur les affaires canadiennes.

M. LESAGE: Oui, c'est pour cette raison.

M. FLEMING: Je crois que le président pourrait confiner sa décision à de tels cas et qu'il n'a pas besoin d'aller plus loin. Nous n'aimerions pas qu'il soit interdit de poser une question qui implique l'expression d'une opinion si le témoin est en mesure de formuler une opinion sérieuse.

M. THATCHER: Le Comité pourrait tout aussi bien plier bagage.

M. FLEMING: Vous vous souvenez que le président de la Commission des prix et du commerce a exprimé une foule d'opinions personnelles dans son témoignage. Ces opinions nous ont été très précieuses.

M. LESAGE: Evidemment, je me suis opposé à la question parce qu'il me semble qu'on ne devrait pas demander l'opinion de ce témoin-ci. Cela ne s'applique pas à tous les témoins.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je considère que la situation est différente lorsqu'il s'agit de M. Towers. Ce monsieur-ci est venu nous donner une liste de chiffres en rapport avec son propre commerce. Monsieur Towers se présente devant le Comité à titre de gouverneur de la Banque du Canada. Ses opinions seront très certainement d'un grand secours lorsqu'il s'agira pour le Comité de préparer son rapport final. Cependant, je ne crois pas que ce soit le cas pour une grande partie des déclarations entendues au Comité.

M. MCGREGOR: Votre décision est que nous ne pouvons poser de questions au témoin en dehors de ce qui se rapporte à ces documents?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je dis que vous pouvez poser les questions que vous désirez. Mais je demande au témoin de répondre uniquement par des faits. C'est la raison de sa présence ici, ce me semble.

M. MCGREGOR: Alors, il me semble qu'il peut répondre à ma question.

M. LESAGE: Non. C'est une question d'opinion. Je m'y suis opposé et elle a été considérée comme contraire au règlement.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je crois que l'avocat du témoin pourra lui dire, s'il n'en est pas sûr lui-même, s'il doit répondre ou non. Si vous n'avez pas d'autres questions...

M. MCGREGOR: J'aimerais obtenir une réponse à ma question.

M. LESAGE: Elle a été déclarée contraire au règlement.

M. MCGREGOR: Elle n'a pas été écartée.

M. LESAGE: Je ne comprends pas ce que signifie la décision du président s'il ne l'a pas écartée.

M. ZAPLITNY: Pour faire suite à la question du règlement...

M. LESAGE: Ce n'est pas une question de règlement.

M. ZAPLITNY: Je formule une objection. Nous discutons deux choses différentes. La décision est que les membres du Comité n'ont pas le droit de poser des questions qui exigent une expression d'opinion ou bien qu'ils ont ce droit. C'est l'un ou l'autre. Je ne crois pas que l'on puisse dire aux témoins de quelle façon ils doivent répondre. Ils peuvent refuser de répondre. C'est l'un de leurs privilèges. Mais je ne crois pas que notre Comité puisse dire à un témoin: "Vous pouvez ré-

pondre à ceci, mais vous ne pouvez pas répondre à cela." Autrement, il ne servirait à rien de poser des questions.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: J'ai décidé que le témoin doit répondre aux questions qu'il sait se rapporter aux faits. Notre Comité est chargé d'établir les faits.

M. MCGREGOR: Je vais lui poser une question et il peut dire s'il sait ou non que c'est un fait. Est-ce un fait que la cause des prix élevés, c'est que nous n'avons pas ici, au Canada, les marchandises nécessaires?

M. LESAGE: Je m'oppose à la question parce qu'il s'agit d'une opinion. Ce n'est pas une question de fait.

M. MCGREGOR: Ce n'est pas une question d'opinion. C'est une question de fait. Ce monsieur fait un chiffre d'affaires d'un million. Il sait si nous avons ici les marchandises ou non.

M. LESAGE: Pourquoi les prix sont-ils élevés? C'est là, exactement, la question que notre Comité doit décider.

M. MCGREGOR: Il ne s'agit pas d'opinion du tout. Cet homme achète des marchandises pour une valeur d'un million. Il sait s'il peut les acheter ou non. Ce n'est pas une question d'opinion.

M. LESAGE: Pourquoi les prix sont élevés est une question d'opinion.

M. MCGREGOR: La question de savoir si nous avons les marchandises pour qu'il puisse les acheter est une question de fait.

M. LESAGE: Je vais demander à notre avocat de nous dire si c'est là une question qui exige une expression d'opinion.

M. MCGREGOR: On l'a posée à tous les autres témoins.

M. LESAGE: Nous allons demander l'avis de notre avocat. Nous avons posé cette question à d'autres qui étaient censés très bien connaître le système économique canadien, les affaires canadiennes, les méthodes et les lois canadiennes.

M. MCGREGOR: On peut certainement conclure qu'ils sont un peu au courant de notre régime économique à cause de nos prix. Nous le savons tous.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vous lui avez demandé, si d'après lui, nos prix ne sont pas très élevés parce que les produits américains sont bannis. Je dis que ce qu'il en pense n'est pas une question de fait. Est-ce qu'il sait si c'est vrai? S'il est prêt à déclarer catégoriquement que c'est un fait, il est libre de répondre. Mais vous lui avez demandé: "Pensez-vous qu'il en est ainsi?"

M. LESAGE: Même alors, ça ne peut pas être un fait. C'est une question d'opinion.

M. PINARD: Ce serait tirer une conclusion d'un fait.

M. LESAGE: Ce serait tirer une conclusion de fait et tirer une conclusion de fait, c'est d'exprimer une opinion. Je propose encore une fois que nous demandions l'opinion de notre avocat qui a une longue expérience de la Cour. Il sait ce qui constitue une question d'opinion et une question de fait. Il dira sans doute en réponse à ma question que celle de M. McGregor exige une expression d'opinion.

M. FLEMING: Puis-je proposer, monsieur le président, qu'à titre de témoin impartial de cette petite dispute qui se poursuit au Comité, vous demandiez à M. Gregory si, en raison de son expérience et de ses connaissances des conditions au Canada, il est en mesure de faire des commentaires sur l'augmentation des prix au Canada? Ça facilitera les choses.

M. LESAGE: S'il répond "oui", je veux le contre-interroger sur les lois et le système économique du Canada.

M. FLEMING: Nous franchirons le pont quand nous serons rendus là. Cela va rétablir les choses, à la lumière de ce que vous avez dit tout à l'heure, monsieur le président.

M. PINARD: Le témoin est ici pour rendre témoignage. C'est peut-être un expert en cette sorte de choses. Peut-être... Nous ne savons pas. Il ne réside pas au Canada. Il y vient à peu près deux fois par année, me dit-on. Mais même si c'est un expert, il n'est pas ici pour témoigner à titre d'expert. Il est ici pour témoigner sur un état que nous avons en mains. C'est la seule raison pour laquelle il est ici, et parce que d'autres témoins l'ont fait, cela ne veut pas dire qu'il peut le faire.

M. FLEMING: Qu'il dise s'il est en mesure de répondre à une question de ce genre. Il peut faire cela dans un instant.

M. LESAGE: Ce serait lui demander sa propre opinion sur ce qu'il sait.

M. FLEMING: Très bien; cela tirera la chose au clair dans un instant.

M. LESAGE: Non.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne crois pas que l'expression d'une conviction personnelle puisse tirer une situation au clair ici aujourd'hui. Je pense qu'on a abusé du Comité. Cette chose est allée aussi loin que cela peut-être à cause du président que vous avez. Je veux en finir maintenant, et je pense que nous devrions continuer.

M. WINTERS: Je ne crois pas qu'il faille blâmer le président de cette plus grande tendance à faire de la propagande à tout instant au Comité. C'est une situation déplorable, mais elle a empiré. À mon avis, et je ne me fonde pas sur la loi, cette question n'est pas très grave. Je pense qu'on devrait d'abord permettre au témoin de dire s'il veut y répondre, et en second lieu s'il y répond nous pourrons juger la réponse à la lumière de ce que nous savons du témoin.

M. MCGREGOR: D'abord, je ne crois pas qu'il soit juste que cette compagnie soit invitée à se présenter devant le Comité. Il y a franchement une très grande différence dans sa façon de procéder et la façon dont n'importe quelle des autres compagnies qui se sont présentées ici font des affaires, et si nous ne pouvons poser cette question je crois donc qu'il n'est pas juste qu'elle soit invitée à se présenter ici.

M. WINTERS: Commencez.

M. BEAUDOIN: Sur quoi voulez-vous interroger le témoin, maître Monet?

Me MONET: Je n'ai pas d'autres questions. J'ai dit au début que le témoin avait été convoqué parce que sa compagnie achète pour *l'A. & P.* Elle vend 91 p. 100 de sa marchandise à *l'A. & P.* On m'a dit que *l'A. & P.* achète 50 p. 100 de ses fruits et légumes de cette compagnie. Je ne voulais rien négliger et voilà pourquoi je voulais que les principaux agents préposés aux transactions de cette compagnie viennent témoigner devant les membres du Comité. C'est la seule raison pour laquelle ils ont été convoqués ici.

Pour ce qui est de la discussion en cours je préfère ne pas me prononcer. Je préfère ne pas exprimer d'opinion bien qu'il soit évident que les membres du Comité soient ici pour tirer les conclusions et que le soin n'en soit pas laissé à n'importe quel témoin. Je pense que ce sera là le travail des membres du Comité lorsque nous aurons terminé l'enquête. Ils devront tirer leurs conclusions et préparer un rapport. Ils en auront la responsabilité. Je pense qu'on peut interroger le témoin sur n'importe

quelle question de fait. C'est un Comité d'enquête sur les faits, mais je ne crois pas qu'un témoin puisse tirer des conclusions des faits qu'il porte au compte rendu. C'est mon opinion.

M. FLEMING: Je ne partage pas l'opinion que ce soit aussi sérieux que cela. Il s'agit de savoir si vous avez un témoin expérimenté capable d'aider le Comité à tirer des conclusions basées sur une saine expérience. Voilà toute la question, et je pense que nous pouvons la tirer au clair dans un instant si nous demandions à M. Gregory ce qu'il sait des conditions au Canada.

M. GREGORY: Je crois être assez au courant de ce qui se passe ici. Je dirai ceci que lorsque vous parlez des prix, l'offre et la demande les déterminent. Voilà ce qui les détermine. Il y a une autre chose que j'aimerais que l'on comprenne bien. Quelqu'un a dit que j'avais prétendu que le cultivateur ici n'est pas bien traité. Je ne veux pas que...

Me MONET: C'est ce que vous avez dit.

M. GREGORY: Non.

Me MONET: C'est ce que vous avez dit. Cela a été porté au compte rendu; aux témoignages.

M. GREGORY: Je n'ai pas dit cela du tout. J'ai dit ceci, et je veux que ce soit bien compris de cette façon, que les cultivateurs au Canada ont pendant longtemps été maigrement payés pour nombre de leurs produits.

M. BEAUDOIN: Et il en est de même aux Etats-Unis?

M. GREGORY: Cela ne veut pas dire que c'est très injuste. Ils ont pu avoir touché tout ce que leur marché pouvait offrir, mais je dis que leurs prix étaient très bas. Je ne veux pas que personne me méprenne, qu'ils ont été maigrement payés ou mal traités. Ils peuvent avoir été traités aussi bien qu'il a été possible de le faire selon les conditions du marché.

M. BEAUDOIN: Les mêmes conditions ont existé aux Etats-Unis, n'est-ce pas?

M. GREGORY: C'est possible.

M. BEAUDOIN: Les cultivateurs n'ont pas été très bien traités pendant longtemps?

M. GREGORY: C'est possible.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je pense qu'il est préférable de ne pas nous aventurer sur ce terrain maintenant alors que le témoin est ici. Ce sont des agents préposés aux achats; c'est leur fonction et ils sont ici à titre d'agents d'achat. Nous interrogerons l'autre compagnie qui s'occupe des achats dès que nous aurons terminé l'interrogatoire du témoin. Je serais d'avis que nous lui donnions son congé et que nous appellions le témoin suivant.

Me MONET: Très bien.

M. MCGREGOR: Il n'est pas juste de demander au témoin de dire si l'embargo a fait monter le prix de ces produits ou non?

M. LESAGE: Absolument pas; la question a été rejetée.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne crois pas qu'elle soit irrégulière. Je pense que nous conviendrons tous qu'il l'a fait monter. On y a répondu avant.

M. LESAGE: Je suis d'avis que l'embargo n'a pas fait monter le prix. Il n'y a pas là aucun rapport de cause à effet. C'est une question d'opinion. Même vous, monsieur le président, êtes de cet avis et je ne le partage pas, ce qui indique que c'est une question d'opinion. Vous

dites que ce fut une cause et je prétends que ce fut une occasion. Il y a beaucoup de différence entre une cause et une occasion.

M. FLEMING: J'ai une autre question ou deux à poser à M. Gregory, si vous n'avez pas d'objection, monsieur le président.

Puis-je attirer votre attention sur l'état qui est la feuille au haut de laquelle on peut lire, "comparaison des prix de vente". J'ai remarqué au bas de la page, par exemple, dans la colonne de droite sous le titre, "choux verts importés", que le 5 février vous avez indiqué une perte de 45·5; de 5·7 p. 100 le 12 février, mais le 26 février vous aviez réalisé un profit de 9·4 p. 100. Est-ce invraisemblable, d'après votre expérience d'avoir de telles fluctuations de semaine en semaine, comme celles qui sont indiquées là?

M. GREGORY: Non.

M. FLEMING: Nous avons interrogé un autre témoin hier à l'effet de savoir s'il y avait eu des signes de fluctuations considérables de semaine en semaine. Vous dites que d'après vous ce n'est pas du tout invraisemblable?

M. GREGORY: Ce n'est pas invraisemblable du tout dans n'importe quelle ligne de notre commerce de réaliser un profit ou une perte réelles. Le profit que nous pouvons réaliser dépend entièrement des conditions du marché.

M. FLEMING: Puis à l'état qui porte le n° 3, se trouve cette hausse considérable du prix du céleri commençant dans la période du 13 au 20 novembre? Le 13 novembre on le vendait $1 la caisse et le 29 janvier, alors que, j'imagine, votre approvisionnement touchait à sa fin, il se vendait à $3. Le choux vert local se vendait à 2·2c. la livre le 13 novembre puis le prix a monté rapidement jusqu'à 12·5c. la livre en janvier. De même, les carottes locales qui se vendaient 2·6c. la livre le 13 novembre se sont vendues jusqu'à 8c. la livre en février. Les oignons d'Ontario n° 1 qui se vendaient à 2·3c. la livre le 13 novembre ont monté graduellement jusqu'à 10·5c. la livre.

M. GREGORY: Il s'agit strictement d'une condition du marché. Comme je l'ai dit auparavant, nous facturons toute cette marchandise que nous vendons à la *Tea Company* exactement ce que nous devons payer pour cet autre 50 p. 100 que nous ne lui fournissons pas.

M. FLEMING: Ce produit canadien fait naturellement concurrence à cette époque de l'année au produit américain importé, n'est-ce pas?

M. GREGORYS Je crois que oui.

M. FLEMING: Et ce genre particulier de concurrence a été supprimé après le 17 novembre?

M. GREGORY: Nous avons acheté tous les produits possibles des Etats-Unis ou d'ailleurs. D'où qu'ils viennent nous les avons achetés s'il y en avait et nous les avons vendus dans nos magasins.

M. FLEMING: Il n'y a tout simplement pas de secret là, l'approvisionnement disponible a baissé après le 17 novembre?

M. GREGORY: C'est possible. Il peut avoir été la cause de la hausse sur le marché. En général, le marché monte s'il y a rareté.

M. FLEMING: Est-ce ce qui est arrivé ici depuis le 17 novembre?

M. GREGORY: Je ne sais pas. Je ne puis vous dire s'il en est ainsi ou non.

M. MCGREGOR: J'aimerais comparer le prix auquel cette compagnie a vendu des marchandises à une certaine date, avec celui auquel une autre compagnie les a vendus. Prenez les carottes par exemple. Le 2 octobre cette compagnie a vendu à 2·6 et l'autre à 5·5. Le 9 octobre cette compagnie a vendu à 2·5 et l'autre à 5·0.

M. WINTERS: Quelle était l'autre compagnie?

M. MCGREGOR: La compagnie Parent et Goyer de Montréal. Le 30 octobre cette compagnie a vendu à 2·6 et l'autre compagnie à 5·7. Le 6 novembre cette compagnie a vendu à 3·1 et l'autre compagnie à 4·0. Le 13 novembre cette compagnie a vendu à 2·7 et la compagnie de Montréal à 5·3. Le 20 novembre cette compagnie a vendu à 3·6 et l'autre compagnie à 4·2. Le 27 novembre, cette compagnie a vendu à 3:6 alors que l'autre compagnie a obtenu 7·6 cents. Il en est ainsi tout le long.

M. PINARD: Est-ce une question, monsieur McGregor?

M. MCGREGOR: Non, je ne crois pas que ce soit une question. Je ne pense pas qu'il y ait une question là-dessus.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il vous faut prendre en considération la différence dans les transactions. La présente compagnie n'a qu'un client alors que l'autre compagnie doit rajuster ses prix afin de faire face à la concurrence.

M. MCGREGOR: En dépit du fait que cette compagnie a vendu des marchandises à ces prix, elle a réalisé un profit plus considérable que certaines des autres compagnies l'indiquent dans leurs états.

M. ZAPLITNY: Ces séries de chiffres sont-ils des prix de gros?

M. MCGREGOR: Oui.

M. George W. Bird, acheteur de la *Great Atlantic and Pacific Tea Company, Limited,* de Toronto, est appelé et assermenté.

Me Monet:

D. Voulez-vous donner votre nom au long, s'il vous plaît?—R. George W. Bird.

D. Votre adresse?—R. Sept, Grenadier Garden, Toronto.

D. Vous êtes ici au nom de la *Great Atlantic and Pacific Tea Company, Limited*?—R. Je suis préposé aux achats.

D. Monsieur Bird, voulez-vous consulter le questionnaire qui a été soumis à votre compagnie et auquel cette dernière a répondu, de même que les renseignements supplémentaires qui ont été remis à l'avocat depuis votre arrivée à Ottawa, ainsi que la lettre explicative de certaines énonciations faites sur le questionnaire? Puis, voulez-vous dire aux membres du Comité si vous considérez ces documents comme les renseignements soumis par votre compagnie?—R. Vous voulez parler de...

D. Le questionnaire, les renseignements supplémentaires soumis hier dans la lettre signée par votre compagnie, etc.? Les considérez-vous comme exemplaires de ces documents?—R. Oui.

Me MONET: Je désire déposer comme Pièce 118 un exemplaire du questionnaire soumis par la *Great Atlantic and Pacific Tea Company, Limited.*

PIÈCE n° 118: Copie du questionnaire reçu de la *Great Atlantic and Pacific Tea Company, Limited.*

PIÈCE 118

ÉTAT n° 1 — Renseignements généraux
CHAMBRE DES COMMUNES
COMITÉ SPÉCIAL DES PRIX

Renseignements préliminaires — Enquête sur les fruits et les légumes.

1. Nom de la compagnie: The Great Atlantic & Pacific Tea Company, Limited.

2. Adresse du siège social: 135, avenue Laughton, Toronto 9, Ontario.

3. Date de la consitution en corporation: 10 juin 1927.

4. Noms et adresses des compagnies-mères, des filiales et des compagnies associées: The Great Atlantic & Pacific Tea Company, 420, avenue Lexington, New-York (N.-Y.), E.-U. Filiale de la Compagnie mère — Atlantic Commission Company, Incorporated, 37, rue Wall, New-York (N.-Y.), E.-U.

5. Noms et adresses des administrateurs et directeurs ou associées: Président, George L. Hartford, New-York (N.-Y.), E.-U.; vice-présidents: John A. Hartford, New-York (N.-Y.), E.-U.; J. J. Byrnes, Boston (Mass.), E.-U.; trésorier et secrétaire: R. W. Burger, New-York (N.-Y.), E.-U.; directeur: L. W. Beebe, Toronto, Ontario, Canada. (Note)—Tous les administrateurs sont des directeurs.

6. Indiquer l'endroit où se trouvent les succursales, entrepôts et autres établissements d'affaires (y compris ceux de compagnies filiales s'occupant du commerce des fruits et des légumes) :—

Entrepôt et bureaux—135, avenue Laughton, Toronto 9, (Ontario).

Entrepôt—3715, rue Workman, Montréal (P.Q.).

Succursales de la filiale de la compagnie mère—Atlantic Commission Company, 135, avenue Laughton, Toronto (Ontario); Atlantic Commission Company, 3715, rue Workman, Montréal (P.Q.).

Succursales—Unité de Toronto (voir liste ci-jointe); Unité de Montréal (voir liste ci-jointe.)

UNITÉ DE TORONTO

Succursales:

Barrie
Belleville
Bowmanville
Bracebridge
Brampton
Burlington
Chatham
Cobourg
Dundas
Dunnville
Fort-Erie
Goderich
Guelph
Hamilton, 564, rue Concession; 196, rue Ottawa.
Hamilton, 11, rue York.
Huntsville
Kingston
Kirkland-Lake
Kitchener
Leamington
Lindsay
Listowel
London, 332, rue Dundas; 125, rue King.
London, 742, rue Richmond.
Napanee
New-Liskeard

UNITÉ DE TORONTO

Succursales

New-Toronto
Niagara-Falls
North-Bay
Orangeville
Oshawa
Owen-Sound
Parry-Sound
Paris
Peterboro
Port-Hope
Rouyn
Ste-Catherines
St-Thomas
Sarnia
Sault-Ste-Marie
Simcoe
Stratford
Strathroy
Sudbury
Tillsonburg
Timmins
Toronto, 2295, rue Bloor.
2948, rue Bloor.
2119, rue Danforth.
1161 ouest, rue Dundas.
2906 ouest, rue Dundas.
1519, rue Dupont.
Toronto, 418 ouest, rue Eglinton.
1603 ouest, rue Eglinton.
1278, rue Gerrard,
1042 est, rue Queen.
1460 ouest, rue Queen.
2216 ouest, rue Queen.
1094 ouest, avenue St-Clair.
779, rue Yonge.
2049, rue Yonge.
2574, rue Yonge.
3142, rue Yonge.
Trenton
Waterloo
Welland
Weston
Whitby
Windsor, 1580, rue Ottawa.
819, rue Ouellette.
Woodstock

UNITÉ DE MONTRÉAL

Succursales

Arnprior
Cornwall
Cowansville
Deep-River

Drummondville
Farnham
Granby
Hawkesbury
Hull
Lachine
Lachute
Lennoxville
Longueuil
Magog
Montréal, 6234, boulevard Monk.
5677, rue Monkland.
2448, rue Notre-Dame.
3558, avenue du Parc.
5405, Chemin de la Reine-Marie.
4690, rue Ste-Catherine.
3730, rue St-Denis.
5155, rue Sherbrooke.
5722, rue Sherbrooke.
Ottawa, 385, rue Bank.
754, rue Bank.
231, rue Elgin.
352, Chemin Richmond.
225, rue Rideau.
1111, rue Wellington.
Outremont
Pembroke
Perth
Ville de Québec, 223, rue St-Jean.
561, rue St-Jean.
Renfrew
Richmond
Rock-Island
Ste-Anne-de-Bellevue
St-Jean
St-Lambert
Shawinigan-Falls, 128, rue Fifth.
143, rue St-Marc.
Sherbrooke
Thetford-Mines
Trois-Rivières
Verdun
Ville-St-Pierre

THE GREAT ATLANTIC & PACIFIC TEA CO. LIMITED

Succursales de Toronto

Date	Oranges 288 de Californie			Pommes Délicieuses "C" de C.-B.			Céleri n° 1 de l'Ont.			Pommes de terre Canada n° 1 de l'I.-P.-É		
	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute
	la douz.	la douz.	la douz.	la liv.	la liv.	la liv.	la botte	la botte	la botte	la liv.	la liv.	la liv.
1947												
3 octobre	.....	.....	N.D.				.09½	.075	21.1	.033	.023	30.3
10 octobre	.....	.....	N.D.				.09½	.071	25.3	.031	.024	22.6
17 octobre	.....	.....	N.D.				.09½	.075	21.1	.031	.024	22.6
24 octobre	.....	.....	N.D.				.11½	.088	23.4	.031	.024	22.6
31 octobre	.27½	.229	16.7				.11½	.088	23.4	.031	.023	25.8
7 novembre	.....	.....	N.D.				.11½	.085	26.1	.031	.026	16.1
14 novembre	.29	.198	31.7				.11½	.088	23.4	.032	.029	7.3
21 novembre	.33	.229	30.6				.12½	.108	13.6	.032	.029	7.3
28 novembre	.33	.25	24.2				.19½	.138	27.4	.040	.032	20.0
5 décembre	.33	.229	30.6				.19	.138	27.4	.....	.....	N.D.
12 décembre	.29	.308	28.3				.19	.138	27.4	.035	.032	8.6
19 décembre	.....	.....	N.D.				.19	.158	16.8	.035	.031	11.4
2–26 décembre	.29	.218	24.8	Non déterminé			.19	.179	5.8	.035	.033	5.7
1948												
2 janvier	.29	.240	17.2				.25	.171	31.6	.....	.....	N.D.
9 janvier	.33	.219	33.6				.29	.213	26.5	.....	.....	N.D.
16 janvier	.33	.229	30.6				.31	.233	24.8	.038	.038	
23 janvier	.....	.....	N.D.				.33	.233	29.4	.038	.033	13.2
30 janvier	.....	.....	N.D.				.35	.254	27.4	.038	.033	13.2
6 février	.....	.....	N.D.							.038	.033	13.2
13 février	.31	.244	21.3							.038	.033	13.2
30 février	.....	.....	N.D.							.038	.032	15.8
27 février	.....	.....	N.D.							.038	.034	10.5
5 mars												N.D.
12 mars										.038	.034	10.5
19 mars	.....	.....	N.D.							.038	.033	13.2
26 mars	.27	.299	15.2							.038	.033	13.2
2 avril	.30	.231	23.0							.038	.033	13.2
9 avril										.038	.033	13.2
16 avril										.038	.035	7.9
23 avril	.....	.....	N.D.							.040	.036	10.0
30 avril	.....	.....	N.D.							.....	.....	N.D.

THE GREAT ATLANTIC & PACIFIC TEA CO. LIMITED

Succursales de Toronto

Date	Tomates de serre de l'Ont.			Choux verts locaux			Choux verts importés			Carottes locales n° 1 lavées		
	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute
	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
1947												
3 octobre				.06	.041	31.7				.04⅓	.027	37.7
10 octobre				.06	.043	28.3				.04⅓	.027	37.7
17 octobre										.04⅓	.026	40.0
24 octobre	.29	.18	37.9	.06	.038	36.7				.04⅓	.027	37.7
31 octobre	.29	.18	37.9							.04⅓	.027	37.7
7 novembre	.29	.18	37.9							.04⅓	.032	26.1
14 novembre	.35	.23	34.3							.04⅔	.030	35.7
21 novembre				.07	.047	32.9		Non déterminé		.04⅔	.038	18.6
28 novembre				.08	.045	43.7				.06⅓	.038	40.0
5 décembre				.08	.045	43.7				.06⅓	.043	32.9
12 décembre				.08	.055	31.3				.07½	.048	36.0
19 décembre				.09	.061	32.2				.06⅔	.048	24.2
26 décembre				.10	.072	28.0				.06⅓	.047	25.8
1948												
2 janvier		N.D.		.15	.088	41.3				.06½	.049	22.6
9 janvier		N.D.		.19	.121	36.3				.07½	.053	29.3
16 janvier		N.D.			N.D.					.07⅔	.053	30.9
23 janvier		N.D.		.15	.139	7.3				.07⅔	.058	24.3
30 janvier		N.D.		.15	.120	20.0				.08⅓	.064	23.2
6 février		N.D.					.07	.05	28.6	.09	.064	28.9
13 février		N.D.					.05	.04	20.0	.09⅔	.081	16.2
20 février		N.D.					.05	.034	32.0	.09⅔	.086	11.0
27 février		N.D.					.04½	.033	26.7	.11½	.088	26.0
5 mars		N.D.					.05	.034	32.0	.10	.073	27.0
12 mars		N.D.					.05	.039	22.0			
19 mars		N.D.					.06	.051	15.0			
26 mars		N.D.					.07	.052	25.7			
2 avril		N.D.					.08	.051	36.2			
9 avril		N.D.		Non déterminé			.09	.061	32.2	Non déterminé		
16 avril		N.D.					.09	.077	14.4			
23 avril		N.D.					.09	.082	10.0			
30 avril		N.D.					.09	.073	18.9			

THE GREAT ATLANTIC & PACIFIC TEA CO. LIMITED

Succursales de Toronto

Date	Carottes lavées n° 1 importées des É.-U.			Oignons jaunes n° 1 de l'Ont.		
	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute
	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
1947						
3 octobre				.03¾	.0292	22.1
10 octobre				.04½	.0292	32.6
17 octobre				.04⅓	.0292	32.6
24 octobre				.04⅓	.0292	32.6
31 octobre				.04⅓	.0292	37.4
7 novembre				.032	.0271	15.3
14 novembre				.032	.024	25.0
21 novembre				.04⅔	.0479	2.6 P
28 novembre				.06⅓	.0479	24.4
5 décembre				.06⅓	.....	.....
12 décembre				.06⅓	.048	24.2
19 décembre				.06⅓	.048	24.2
26 décembre				.06⅔	.0479	24.4
1948	Non déterminé					
2 janvier				.06⅔	.049	22.6
9 janvier				.07½	.057	24.0
16 janvier				.07½	.054	28.0
23 janvier				.07½	.054	28.0
30 janvier				.08⅓	.073	12.4
6 février				.09	.077	14.4
13 février				.09⅔	.080	17.2
20 février				.09⅔	.....	.....
27 février				.09⅔	.072	25.5
5 mars				.09⅔	.073	24.5
12 mars				.09⅔	.082	15.2
19 mars	.09½	.085	10.5	.09⅔	.092	4.8
26 mars	.10	.085	15.0	.11	.086	21.8
2 avril	.10	.096	4.0	.11	.097	11.8
9 avril	.10	.....	.....	.13½	.1074	20.4
16 avril	.09½	.092	3.16	.14½	.1207	16.7
23 avril	.10	.092	8.00	0	.....	.....

Pour ce qui est de l'exactitude de ces trois annexes, voir lettre explicative.

P—Perte.

THE GREAT ATLANTIC & PACIFIC TEA CO. LIMITED

Succursales de Montréal

Date	Oranges 288 de Californie			Pommes Délicieuses "C" de C.-B.			Céleri n° 1 de l'Ont.			Pommes de terre Canada n° 1 de l'I.-P.-É		
	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute
	la douz.	la douz.	la douz.	la liv.	la liv.	la liv.	la botte	la botte	la botte	la liv.	la liv.	la liv.
1947												
3 octobre	.29	.204	24.4				.14½	.121	16.5	.....	N.D.	
10 octobre	.27	.233	13.7				.14½	.121	16.5	.....	N.D.	
17 octobre	.....	N.D.					.19	.121	36.1	.0313	0.23	26.5
24 octobre	.....	N.D.					.19	.121	36.1	.....	N.D.	
31 octobre	.....	N.D.					.14½	.121	16.5	.....	N.D.	
7 novembre	.....	N.D.					.14½	.121	16.5	.....	N.D.	
14 novembre	.....	N.D.					.14½	.121	16.5	.....	N.D.	
21 novembre	.29	.277	4.5				.19	.162	14.7	.....	N.D.	
28 novembre	.39	.302	22.6				.23	.187	18.7	.....	N.D.	
5 décembre	.39	.271	30.5				.23	.187	18.7	.....	N.D.	
12 décembre	.....	N.D.					.23	.187	18.7	.0286	0.28	2.6
19 décembre	.31	.229	26.1				.23	.187	18.7	.....	N.D.	
26 décembre	.31	.198	36.1	Non déterminé			.23	.187	18.7	.....	N.D.	
1948												
2 janvier	.....	N.D.					.23	.187	18.7	.....	N.D.	
9 janvier	.....	N.D.					.29	.25	13.5	.0399	0.33	17.3
16 janvier	.....	N.D.					.39	.292	25.1	.....	N.D.	
23 janvier	.....	N.D.						N.D.	.....	.....	N.D.	
30 janvier	.....	N.D.						N.D.	.....	.....	N.D.	
6 février	.....	N.D.						N.D.	.....	.0399	0.29	27.3
13 février	.....	N.D.						N.D.	.....	.....	N.D.	
20 février	.....	N.D.						N.D.	.....	.....	N.D.	
27 février	.....	N.D.						N.D.	.....	.....	N.D.	
5 mars	.29	.219	24.5					N.D.	.....	.....	N.D.	
12 mars	.....	N.D.						N.D.	.....	.....	N.D.	
19 mars	.....	N.D.						N.D.	.....	.....	N.D.	
26 mars								N.D.	.....	.....	N.D.	
2 avril								N.D.	.....	.....	N.D.	
9 avril								N.D.	.....	.....	N.D.	
16 avril								N.D.	.....	.0399	0.34	14.8
23 avril	.25	.225	8.6					N.D.	.....	.....	N.D.	
30 avril	.29	.225	22.4								N.D.	

THE GREAT ATLANTIC & PACIFIC TEA CO. LIMITED

Succursales de Montréal

Date	Tomates de serre de l'Ont.			Choux verts locaux			Choux verts importés			Carottes locales n° 1 lavées		
	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute
	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
1947												
3 octobre				.03½	.025	28.6	.....	N.D.	.....	.....	N.D.	.....
10 octobre				.....	.....	.....	.....	N.D.	.....	.025	.023	8.0
17 octobre				.....	.....	.....	.....	N.D.	.....	.03⅓	.024	28.0
24 octobre				.....	.....	.....	.....	N.D.	.....	.03⅓	.023	31.0
31 octobre				.....	.....	.....	.....	N.D.	.....	.03⅓	.023	31.0
7 novembre				.....	.....	.....	.....	N.D.	.....	.03⅓	.023	31.0
14 novembre				.....	.....	.....	.....	N.D.	.....	.04	.027	32.5
21 novembre				.06	.041	31.6	.....	N.D.	.....	.05	.045	10.0
28 novembre				.09½	.070	26.3	.....	N.D.	.....	.08	05	37.5
5 décembre				.09½	.070	26.3	.....	N.D.	.....	.06½	.045	30.7
12 décembre				.09½	.070	26.3	.....	N.D.	.....	.06½	.047	27.7
19 décembre				.09½	.070	26.3	.....	N.D.	.....	.06½	.047	27.7
26 décembre				.12	.093	22.5	.....	N.D.	.....	.06½	.047	27.7
1948												
2 janvier	Non déterminé			.12	.105	12.5	.....	N.D.	.....	.06½	.048	26.2
9 janvier				.14½	.125	13.8	.....	N.D.	.....	.06½	.05	23.1
16 janvier				.17	.177	3.9 P	.....	N.D.	.....	.07⅔	.049	36.1
23 janvier				.19	.159	16.3	.....	N.D.	.....	.07⅔	.048	37.4
30 janvier				.19	.167	12.1	.....	N.D.	.....	.07⅔	.05	34.8
6 février				.....	N.D.	.....	.06	.047	21.7	.07⅔	.05	34.8
13 février				.....	N.D.	.....	.06	.044	26.7	.09⅔	.067	30.7
20 février				.....	N.D.	.....	.04½	.039	13.3	.10½	.079	24.8
27 février				.....	N.D.	.....	.04½	.037	17.8	.10½	.112	6.3 P
5 mars				.....	N.D.	.....	.04½	.035	22.2	.11½	.089	22.6
12 mars				.....	N.D.	.....	.06	.046	23.3	.10	.076	24.0
19 mars				.....	N.D.	.....	.07	.048	31.4	.....	N.D.	.....
26 mars					N.D.	.....	.07	.053	24.3	.....	N.D.	.....
2 avril				.....	N.D.	.....	.07	.064	8.6	.....	N.D.	.....
9 avril				.....	N.D.	.....	.....	N.D.	.....	.....	N.D.	.....
16 avril				.....	N.D.	.....	.08	.08	.....	.....	N.D.	.....
23 avril				.....	N.D.	.....	.08	.092	13.0 P	.....	N.D.	.....
30 avril				.....	N.D.	.....	.08	.084	4.8 P	.....	N.D.	.....

P—Perte.

THE GREAT ATLANTIC & PACIFIC TEA CO. LIMITED—SUCCURSALES DE MONTRÉAL

Date	Carottes lavées n° 1 importées des &.-U.			Oignons jaunes n° 1 de l'Ont.		
	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute	Prix de vente au détail	Coût	Marge brute
	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.	la liv.
1947						
3 octobre				.039	.033	15.4
10 octobre				.039	.033	15.4
17 octobre				.039	.035	10.3
24 octobre				.039		
31 octobre				.039		
7 novembre				.039		
14 novembre				.039		
21 novembre				.07	.033	52.9
28 novembre				.08½	.060	29.4
5 décembre				.07½		
12 décembre				.08½	.053	37.6
19 décembre				.07½	.061	18.7
26 décembre				.07½	.054	28.0
1948						
2 janvier				.08½	.067	21.2
9 janvier				.08½	.067	21.2
16 janvier				.08½	.066	22.4
23 janvier				.08½	.076	10.6
30 janvier				.09½	.080	15.8
6 février				.09½	.076	20.0
13 février				.09⅔	.091	8.5
20 février				.11½	.098	14.8
27 février				.11½		
5 mars				.11½	.096	16.5
12 mars				.11½	.087	24.3
19 mars	.10	.078	22.0	.11½	.076	33.9
26 mars	.10	.088	12.0	.11½	.093	19.1
2 avril	.09½	.099	4.0 P	.11½	.094	18.3
9 avril	.09½			.11½	.109	5.2
16 avril	.10	.090	10.0	.14½	.122	15.9
23 avril	.10	.092	8.0	.14½		
30 avril	.10			.12½		

Pour ce qui est de l'exactitude de ces trois annexes, voir lettre explicative.

P—Perte.

ÉTAT N° 4—VENTES ET PROFITS ANNUELS

THE GREAT ATLANTIC & PACIFIC TEA COMPANY LIMITED

VENTES ET PROFITS BRUTS PAR ANNÉE

FRUITS ET LÉGUMES

Année financière terminée le 28 février 1948	Succursales de Toronto			Succursales de Montréal			Total		
	Ventes	Profit brut	Pourcentage de profit brut sur les ventes	Ventes	Profit brut	Pourcentage de profit brut sur les ventes	Ventes	Profit brut	Pourcentage de profit brut sur les ventes
1939	856,511	134,444	15·70	503,654	85,133	16·90	1,360,195	219,577	16·14
1940	1,573,972	233,247	14·82	752,530	120,523	16·02	2,326,502	353,770	15·21
1941	1,739,316	229,764	13·21	757,191	104,795	13·84	2,496,507	334,559	13·40
1942	2,500,620	263,570	10,54	1,251,930	149,280	11·92	3,752,550	412,850	11·00
1943	2,549,320	301,150	11·81	1,401,000	189,530	13·53	3,950,320	490,680	12·42
1944	2,551,600	307,790	12·06	1,383,460	199,020	14·39	3,935,060	506,810	12·88
1945	2,760,650	360,110	13·04	1,561,180	229,470	14·76	4,321,830	589,580	13,64
1946	3,955,870	579,420	14·65	2,010,080	292,310	14·54	5,965,950	871,730	14·61
1947	5,111,660	742,130	14·52	2,453,540	361,910	14·75	7,565,200	1,104,040	14·59
1948	.....	.....	.....	.....	.....	.....	8,646,060	1,229,118	15·03

ÉTAT N° 5—VENTES ET PROFITS MENSUELS

THE GREAT ATLANTIC & PACIFIC TEA COMPANY LIMITED

VENTES ET PROFITS BRUTS PAR MOIS

FRUITS ET LÉGUMES

Date	Succursales de Toronto			Succursales de Montréal			Total		
	Ventes	Profit brut	Pourcentage de profit brut sur les ventes	Ventes	Profit brut	Pourcentage de profit brut sur les ventes	Ventes	Profit brut	Pourcentage de profit brut sur les ventes
1946									
Janvier	298,459	43,898	14·7	147,229	21,937	14·9	445,688	65,835	14·8
Février	330,317	49,401	15·0	146,137	19,475	13·3	476,454	68,876	14·5
Mars	551,903	82,891	15·0	216,981	32,310	14·9	768,884	115,201	15·0
Avril	424,975	63,431	14·9	184,123	24,787	13·5	609,098	88,218	14·5
Mai	409,552	59,049	14·4	196,046	26,546	13·5	605,598	85,595	14·1
Juin	551,520	79,191	14,4	234·115	35,442	15·1	785,635	114,633	14·6
Juillet	401,032	62,501	15·6	200,689	35,839	17·9	601,721	98,340	16·3
Août	322,129	41,506	12·9	185,227	25,770	13·9	507,356	67,276	13·3
Septembre	447,242	68,188	15·2	242,488	35,995	14·8	689,730	104,183	15·1
Octobre	338,250	48,001	14·2	170,736	24,487	14·3	508,986	72,488	14·2
Novembre	331,277	39,694	12·0	167,560	21,136	12·6	498,837	60,830	12·2
Décembre	567,951	88,458	15·6	248,526	40,628	16·3	816,477	129,086	15·8
1947									
Janvier	290,443	42,106	14·5	161,565	23,767	14·7	452,008	65,873	14·6
Février	475,372	67,101	14·1	245,470	35,188	14·3	720,842	102,289	14·2
Mars	516,437	77,113	14·9	275,565	45,117	16·3	792,002	122,230	15·4
Avril	446,329	75,925	17·0	196,207	31,646	16·1	642,536	107,571	16·7
Mai	515,239	61,752	12·0	210,285	30,843	14·7	725,524	92,595	12·8
Juin	646,060	105,843	16·4	280,611	45,327	16·2	926,671	151,170	16·3
Juillet	480,443	81,973	17·1	233,523	35,173	15·1	713,966	117,146	16·4
Août	414,861	60,601	14·6	223,705	35,282	15·8	638,566	95,883	15·0
Septembre	541,526	87,805	16·2	277,114	45,098	16·3	818,640	132,903	16·2
Octobre	408,686	56,463	13·8	203,574	25,242	12·4	612,260	81,705	13·3
Novembre	441,812	70,500	16·0	214,992	34,621	16·1	656,804	105,121	16·0
Décembre	.....	.....	.....	.....	.....	.....	895,163	127,808	14·3
1948									
Janvier	.....	.....	.....	.....	.....	.....	571,985	82,624	14·4
Février	.....	.....	.....	.....	.....	.....	651,952	82,392	12·6
Mars	.....	.....	.....	.....	.....	.....	691,763	100,992	14·6
Avril	.....	.....	.....	.....	.....	.....	695,858	85,303	12·2

Me Monet:

D. Où se trouve le siège social de cette compagnie, monsieur Bird?—R. À 135, avenue Laughton, Toronto.

Me MONET: Monsieur le président, je ne veux rien omettre concernant cette firme, mais j'aimerais terminer cette enquête ce soir, si c'est possible, vu que M. Towers doit témoigner demain.

Me Monet:

D. Maintenant, monsieur Bird, voudriez-vous dire aux membres du Comité quel lien existe entre votre compagnie et *The Great Atlantic and Pacific Tea Company of New York*?—*R...Nous sommes* une filiale entièrement possédée.

D. Et voudriez-vous dire aux membres du Comité combien de magasins vous dirigez au Canada?—R. Nous dirigeons 74 magasins qui s'approvisionnent à Toronto et 47 qui s'approvisionnent à Toronto et 47 qui s'approvisionnent à Montréal; c'est-à-dire, des entrepôts situés à Toronto et à Montréal les approvisionnent.

D. On m'informe que vous avez divisé vos opérations,— j'entends que vos magasins sont groupés en deux unités, une appelée l'unité de Toronto et l'autre l'unité de Montréal?—R. C'est exact.

D. L'unité de Toronto, m'apprend-on, compte des magasins à Toronto et aussi dans d'autres villes et cités de la province d'Ontario?—R. C'est exact.

D. Combien de magasins l'unité de Toronto comprend-elle?—R. 74.

D. Ils sont tous énumérés dans la pièce 118, pages 2 et 3?—R. Oui.

Me MONET: Monsieur le président, je répète que je vais interroger le témoin très expéditivement parce que je crois que nous devrions terminer cette enquête cet après-midi, si c'est possible.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je crois que le Comité vous laissera poser vos questions.

Me Monet:

D. Je constate aussi que vous avez énuméré à la pièce 118 tous les magasins constituant l'unité de Montréal?—R. Précisément.

D. Elle comprend 47 magasins?—R. En effet.

D. Il a déjà été dit, dans les témoignages que l'*Atlantic Commission Company* est un de vos principaux agents d'achat; est-ce exact?—R. C'est exact.

D. On nous a dit que vous achetez 50 p. 100 environ de vos fruits et légumes de l'*Atlantic Commission Company*?—R. C'est relativement exact. Le pourcentage varie naturellement à différentes saisons de l'année, mais cela serait à peu près exact par application aux achats répartis sur toute l'année.

D. Voudriez-vous dire aux membres du Comité s'il n'y a absolument aucun empêchement à ce que votre compagnie achète au marché libre, si vous pouvez obtenir des produits à des prix plus avantageux que ceux que l'*Atlantic Commission* vous coterait?—R. Ma foi, je crois pouvoir affirmer que l'*Atlantic Commission Company* serait disposée à vendre au prix courant convenable. En d'autres termes, si nous pouvions acheter des denrées à plus bas prix l'*Atlantic Commission Company* serait prête à répondre à cette situation.

D. Mais j'entends que vous êtes tout à fait indépendants quant à vos achats?—R. C'est tout à fait exact.

D. Si vous voulez vous procurer quelques-uns de vos fruits et légumes de quelque autre exploitant, grossiste ou marchand de demi-gros, il est absolument loisible à l'*Atlantic & Pacific Company Limited* de le faire?—R. Oui, nous agissons de la sorte.

M. Pinard:

D. Avez-vous dit que vous n'achetez pas d'autres firmes, mais qu'il faudrait que l'*Atlantic Commission* concurrence le prix? Est-ce ce que vous avez dit?—R. Non, je n'ai pas dit cela. En fait, dans le cas de plusieurs achats d'occasion, l'*Atlantic Commission Company*, notre agent d'achat, achète d'autres grossistes. Autrement dit, elle achète les denrées pour nous. En plus, nous achetons beaucoup de denrées directement du cultivateur, dans les zones de production particulièrement, aux magasins individuels.

Me Monet:

D. C'est le renseignement que je veux obtenir en posant cette question, monsieur Bird. Voudriez-vous décrire votre domaine d'achat aux membres du Comité? Où achetez-vous vos produits? Il va sans dire que je ne parle que de fruits et légumes. On m'informe que vous achetez 50 p. 100 environ de ces produits de l'*Atlantic Commission Company*. Maintenant, où vous procurez-vous les autres 50 p. 100 de vos fruits et légumes frais?—R. Je dirais qu'une bonne partie de ces articles est achetée directement du producteur, et aussi des grossistes dans les endroits éloignés du Nord.

D. Je veux me reporter maintenant à cette pièce 119 pour l'information des membres du Comité. C'est une lettre explicative. Les membres du Comité constateront que la page 2 de cette pièce donne des réponses assez complètes aux états nos 2 et 3. J'apprends, monsieur Bird, que plusieurs de vos achats de fruits et de légumes sont effectués directement des producteurs?—R. En effet.

D. Et aussi de grossistes et de marchands de demi-gros autres que l'*Atlantic Commission Company*?—R. C'est exact.

M. WINTERS: Entend-on consigner ces données au compte rendu?

Me MONET: Je désire qu'elles soient consignées, parce que cela épargnerait beaucoup de questions que j'entendais poser au témoin. C'est la raison pour laquelle il m'a fait tenir cette lettre, lettre qui, je crois, serait très utile aux membres du Comité.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Plait-il aux membres du Comité que cette pièce soit consignée au compte rendu?

M. THATCHER: Oui. Je crois qu'il convient d'en donner lecture et de la consigner maintenant parce qu'il semble qu'elle comporte certaines observations très importantes à la page 2.

Me MONET: Désirez-vous que l'on en donne lecture maintenant?

M. THATCHER: Acceptez-là comme ayant été lue.

M. WINTERS: Je crois qu'il convient d'en donner lecture, monsieur le président.

Me MONET: Alors, monsieur Bird, voudriez-vous lire cette lettre qui m'est adressée?

M. BEAUDOIN: Va-t-il lire ce qui se rapporte aux états nos 2 et 3?

Me MONET: La première page couvre les états nos 1, 4 et 5. Des réponses sont données à quelques questions qui devaient être posées au témoin. Vous constaterez dans la pièce 118 que certains chiffres ne sont pas donnés. On devait s'enquérir pourquoi ces chiffres n'ont pas été fournis, et l'explication se trouve ici. Je crois que la documentation serait plus complète si la lettre était consignée au compte rendu maintenant. Monsieur Bird, veuillez lire la lettre intégralement.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Ce document constitue virtuellement une suite de questions et de réponses.

Me MONET: Oui. Cette lettre répondra aux questions que je m'étais proposé de poser.

Le TÉMOIN: La lettre se lit ainsi qu'il suit:

PIÈCE 119

Le 21 mai 1948

Me Fabio Monet, C.R.,
Avocat du Comité spécial des prix,
Salle 400, édifice Elgin,
Ottawa.

Sujet: The Great Atlantic & Pacific Tea Company, Limited.

Cher monsieur,

Mes clients ont préparé un mémoire explicatif visant à supplémenter le questionaire rempli qui vous a été communiqué récemment.

ÉTAT NUMÉRO 1.

Adresses de magasins

Couvre notre unité de Toronto, 74 magasins, et l'unité de Montréal, 47 magasins. Ces unités comprennent les magasins concernant lesquelles les données sont analysées dans les états numéros 4 et 5.

ÉTAT NUMÉRO 4.

On notera que les chiffres respectifs des magasins de Toronto et de ceux de Montréal pour toute l'année financière se terminant en 1948 ne sont pas accessibles en raison d'un changement apporté à la régie interne, changement qui a comporté la consolidation des chiffres pour tout le Canada. Conséquemment, nous avons fait voir quant à cette année financière le bénéfice brut réalisé sur les ventes et le bénéfice brut centésimal de tous les magasins dans la colonne des totaux seulement.

ÉTAT NUMÉRO 5.

Le même explication vaut quant à la disponibilité des chiffres respectifs des magasins de Toronto et de Montréal pour les mois de décembre 1947 et de janvier, février, mars et avril 1948. Il a été inséré à la gauche de cet état une colonne additionnelle indiquant le nombre de semaines auxquelles les chiffres se rapportent.

ÉTATS NUMÉROS 2 et 3.

Nous tenons à signaler que tous les chiffres inscrits dans ces deux états ne doivent être considérés qu'à titre d'indices seulement. Ils ne sont pas nécessairement exacts en raison des ramifications particulières du commerce des fruits et légumes frais. Des produits sont achetés de plusieurs grossistes, de l'*Atlantic Comission Company* et de cultivateurs locaux dans virtuellement toutes nos succursales de magasins. Ces achats locaux effectués par les magasins comportent un règlement au comptant au magasin même. Il serait virtuellement impossible de vous présenter un tableau fidèle faisant voir les prix de détail de ces denrées, le prix coûtant et la marge brute de bénéfice. Notre bureau communique hebdomadairement à nos magasins des listres de prix de détail qui s'appliquent à la plupart des produits disponibles durant la semaine, mais des suppléments à ces listes sont publiés de temps à autre au cours de la semaine, et il arrive parfois que des modifications de prix de détail sont communiquées

à nos magasins par téléphone. Règle générale, les factures que nous faisons tenir aux magasins couvrent les prix de détail qui sont publiés par voie de listes circulaires, mais ces prix sont sujets à modification de jour en jour, suivant les conditions quotidiennes du marché, etc. Des modifications, communiquées par téléphone, sont inscrites dans les factures expédiées du bureau aux magasins. Par ailleurs, le chef du service des produits alimentaires, le gérant de chaque magasin ainsi que les surveillants de magasins ont également le droit en tout temps de réduire les prix de tous fruits et légumes frais en égard à l'état de la marchandise, à la nécessité d'écouler des produits fort périssables, à la concurrence et le reste.

Dans bien des cas, les marchandises achetées au comptant par les magasins locaux sont vendues aux prix fixés par les gérants des différents magasins, parfois selon un pourcentage déterminé de majoration, ou encore sur le conseil soit de notre bureau, soit du surintendant du gérant. Le siège social ne garde pas un dossier permanent de ces changements.

Pour les raisons susmentionnées, il nous est impossible de vous fournir les prix de revient, prix de détail et profits bruts véritables et exacts sur les articles mentionnés dans le questionnaire. Nous ne pouvons garantir l'exactitude des chiffres paraissant aux états 2 et 3.

Il est tout à fait possible pour les magasins d'une même ville, et même à quelques coins de distance dans les villes plus considérables, de vendre de la marchandise à différents prix de détail, produisant de la sorte des taux de profit brut d'une semaine à l'autre extrêmement sujets à varier.

Votre tout dévoué,

T. HALDANE WICKETT.

Me MONET: Maintenant, monsieur Bird, en prenant le dernier paragraphe que vous venez de lire, voulez-vous vous reporter à la pièce 120, (nous allons maintenant étudier ce dernier paragraphe de la pièce 119), et expliquer aux membres du Comité la première page de la pièce 120, où vous donnez des exemples de profits bruts variant pendant une période de deux semaines dans des localités semblables.

PIÈCE 120

EXEMPLES DE PROFITS BRUTS VARIANT PENDANT UNE PÉRIODE DE DEUX SEMAINES DANS DES LOCALITÉS SEMBLABLES

	Les deux semaines se terminant Le 24 avril 1948
5405, Queen Mary Road, Montréal	·0978
4690, rue Sainte-Catherine, Montréal	·0672
Rue Ottawa, Hamilton	·1549
Rue York, Hamilton	·1353
1278, rue Gerrard, Toronto	·1054
1042, rue Queen, Toronto	·1312
332, rue Dundas, London	·1347
742, rue Richmond, London	·1218
5677, avenue Monkland, Montréal	·1211
3558, avenue du Parc, Montréal	·0708

PROFIT BRUT GLOBAL

Date	Unité de Toronto					Date	Unité de Montréal				
	Profit brut sur toutes expéditions	Crédits nets	Profit brut après le crédit	Entreposage, transport et camionnage	Profit brut net		Profit brut sur toutes expéditions	Crédits nets	Profit brut après le crédit	Entreposage, transport et camionnage	Profit brut net
1947						1947					
4 octobre	.2355	.0367	.1988	.0435	.1553	4 octobre	.2208	.0569	.1639	.0350	.1289
11 octobre	.2225	.0432	.1793	.0436	.1357	11 octobre	.2269	.0737	.1532	.0318	.1214
18 octobre	.2186	.0378	.1808	.0430	.1378	18 octobre	.2013	.0502	.1511	.0409	.1102
25 octobre	.2279	.0518	.1761	.0406	.1355	25 octobre	.1840	.0265	.1575	.0353	.1222
1 novembre	.2364	.0418	.1946	.0508	.1438	1 novembre	.2087	.0395	.1692	.0292	.1400
8 novembre	.2474	.0379	.2095	.0491	.1604	8 novembre	.2304	.0047 P	.2351	.0363	.1988
15 novembre	.2512	.0404	.2108	.0426	.1682	15 novembre	.2246	.0358	.1888	.0258	.1630
22 novembre	.2448	.0129	.2319	.0381	.1938	22 novembre	.1989	.0317	.1672	.0309	.1363
29 novembre	.2442	.0618	.1824	.0337	.1487	29 novembre	.2177	.0326	.1851	.0293	.1558
6 décembre	.1846	.0266	.1580	.0306	.1274	6 décembre	.2268	.0282	.1986	.0208	.1778
13 décembre	.2044	.0130	.1914	.0338	.1576	13 décembre	.2097	.0742	.1355	.0310	.1045
20 décembre	.2191	.0223	.1968	.0294	.1674	20 décembre	.2196	.0433	.1764	.0309	.1455
27 décembre	.2250	.0771	.1479	.0414	.1065	27 décembre	.2166	.0240	.1926	.0288	.1638

UNITÉS DE TORONTO ET DE MONTRÉAL COMBINÉES

1948						1948					
3 janvier	.1970	.0412	.1558	.0415	.1143	6 mars	.2221	.0332	.1889	.0370	.1519
10 janvier	.2233	.0497	.1736	.0390	.1346	13 mars	.2197	.0135	.2062	.0377	.1685
17 janvier	.2129	.0392	.1737	.0382	.1355	20 mars	.2125	.0339	.1786	.0384	.1402
24 janvier	.2005	.0118	.1887	.0353	.1534	27 mars	.2384	.0333	.2051	.0382	.1669
31 janvier	.2257	.0376	.1881	.0366	.1515	3 avril	.2028	.0346	.1682	.0385	.1297
7 février	.2192	.0501	.1691	.0393	.1298	10 avril	.2079	.0421	.1658	.0364	.1294
14 février	.2148	.0373	.1775	.0378	.1397	17 avril	.1974	.0359	.1615	.0385	.1230
21 février	.2191	.0238	.1953	.0409	.1544	24 avril	.1929	.0437	.1392	.0362	.1030
28 février	.2157	.0420	.1737	.0439	.1298	1 mai	.1928	.0375	.1553	.0349	.1204

P—Perte.

Le TÉMOIN: Dans cette pièce particulière, nous avons essayé de vous faire voir deux magasins à Montréal, Hamilton, London et Toronto, recourant au même genre de marché, et comment ces deux magasins peuvent différer quant aux prix de vente bien qu'ayant eu, au début, les mêmes prix de détail primitifs. Autrement dit, la marchandise est facturée sur la même base, mais le résultat net, après que l'opération est terminée, indique que, par exemple, un magasin de Montréal à réalisé un profit brut final de ·0978 et qu'un autre magasin a réalisé ·0672.

D. Pouvez-vous expliquer aux membres du Comité comment une pareille sitaution est devenue possible? Il s'agit évidemment de la même période, des deux semaines se terminant le 24 avril 1948?— R. Maître Monet, bien des choses peuvent en être la cause. Il faut d'abord tenir compte de l'organisation physique. Autrement dit, le gérant d'un magasin peut être plus compétent que le gérant d'un autre magasin, ou encore un magasin peut recevoir une grande quantité de marchandises périssables et subir une plus grande perte qu'un autre. Les deux gérants commandent leur propre marchandise. Un gérant peut se tromper et donner une commande trop considérable, et, avant que la semaine soit terminée, il peut se voir obligé de réduire le prix de sa marchandise afin de l'écouler avant qu'elle se perde.

D. Vous dites que les deux gérants commandent leur propre marchandise. Voulez-vous expliquer aux membres du Comité la procédure suivie par votre compagnie dans vos magasins de détail, du moment où les marchandises arrivent à votre entrepôt jusqu'au moment où elles sont vendues au consommateur? Voulez-vous expliquer cette procédure aux membres du Comité?—R. Le gérant a la liste des marchandises disponibles et le prix auquel elles peuvent être vendues conformément à notre jugement à ce moment en particulier. À mon tour le gérant commande ce qu'il croit former un approvisionnement normal au prix que nous lui avons donné, et à notre tour nous expédions le lendemain matin la marchandise qu'il a commandée.

D. Et vous avez déclaré aussi que les gérants peuvent également acheter de la marchandise des cultivateurs ou d'autres grossistes?— R. C'est vrai, particulièrement dans les régions de production.

D. Et ils le font?—R. Oui.

D. Et vous affirmez que cela se fait conformément à l'approvisionnement et aux commandes qu'ils donnent. Cela expliquerait que dans la même localité, deux magasins réalisent des profits bruts différents?— R. Cela peut constituer l'un des facteurs.

D. Y aurait-il d'autres facteurs?—R. Je crois que j'ai indiqué sur la liste tous les facteurs qui influencent ce profit brut. Je ne pense pas qu'un facteur en particulier puisse expliquer entièrement quelqu'un de ces chiffres particuliers.

D. Monsieur Bird, si vous considérez le dernier article sur cette liste, vous vous apercevrez qu'il semble y avoir une grande différence entre le magasin de l'avenue Monkland et celui de l'avenue du Parc?— R. Il existe une différence de 5 p. 100.

D. Cette différence ne vous semble-t-elle pas dépasser la moyenne?—R. Il se peut que ce profit soit anormal et il doit exister une raison particulière qui l'explique, telle que de commander une trop grande quantité d'une marchandise périssable. Cela pourrait expliquer l'écart.

D. Et une situation semblable à celle que vous avez décrite à la première page de la présente pièce 120 est normale dans l'exploitation de tous les magasins contenus sur la liste?—R. Oui, mais la proportion varie.

D. Il n'existe pas de différence dans cette partie de l'état relatif aux fruits et légumes?—R. J'en doute.

D. Certaines différences sont le fait de ce commerce en particulier?—R. C'est cela.

D. Maintenant, je vous prie de vous reporter à votre état n° 4, pièce 118. À gauche, vous avez mis en liste les magasins de Toronto, puis au centre ceux de Montréal, enfin à droite le total. Or, auriez-vous l'obligeance de nous dire, lorsque vous parlez des magasins de Toronto, si vous parlez seulement des magasins dans la ville de Toronto ou de l'ensemble des magasins?—R. Je parle de toute l'unité.

D. Et la même chose s'applique aux magasins de Montréal?—R. Oui.

D. Puis vous avez le total des deux?—R. Oui.

D. Je désire vous faire remarquer, monsieur Bird, et vous demander de nous expliquer, le fait que le profit brut réalisé sur les ventes dans les magasins de Toronto est moindre que dans ceux de Montréal en 1946, (je parle des profits bruts sur les ventes de 1939 à 1946), puis, pour la période 1946-1947, nous constatons une stabilisation. Voulez-vous faire des commentaires à ce sujet et nous donner le pourquoi d'une pareille situation?—R. Je vois bien que c'est vrai d'après les chiffres, mais je ne puis vous donner le pourquoi de la situation. Il est possible que dans le commerce d'une denrée comme les fruits et les légumes qui varient de 1·5 à 2 p. 100, ce qui n'est pas anormal dans une entreprise aussi considérable que la nôtre...

M. PINARD: Serait-ce parce que la plus grande partie des légumes sont expédiés de l'Ontario à Montréal?

Le TÉMOIN: Non, je ne dirais pas cela. Je ne crois pas que ce soit là la raison. Je ne puis vous donner de raison. Je ne sais pas.

Me Monet:

D. Cela semble bien logique et il doit exister une raison pour l'expliquer, car en 1946-1947, vous pouvez remarquer qu'il y a eu une espèce de nivellement.—R. Je dirais que du point de vue de la compagnie, celle-ci aurait voulu que le profit brut réalisé par les deux séries de magasins fût à peu près le même. Je ne crois pas qu'il y ait de raison, au point de vue du commerce, pour laquelle le profit brut serait moins élevé à Toronto qu'à Montréal.

M. FLEMING: Cela influence-t-il le prix de toute façon? Avez-vous obtenu un prix un peu moins élevé pour vos produits à Toronto pendant cette période de 9 années, parce que la concurrence est plus acharnée à Toronto?

Le TÉMOIN: Je ne pense pas pouvoir vous dire cela, monsieur Fleming. Je crois que la concurrence est aussi acharnée à Montréal. Je ne crois pas sincèrement que ce soit là la raison. Je ne pense pas que nous ayons d'autre raison pouvant expliquer comment il se fait que les profits sont quelque peu différents à Toronto et à Montréal, autre que celle que je vous ai déjà donnée, savoir que ce serait le résultat d'un effort pour atteindre un rendement commercial égal. Le fait qu'une année a donné un rendement un peu moins élevé que l'autre ne constitue qu'un de ces événements sur lesquels nous n'avons aucune espèce de contrôle.

Me MONET: Maintenant, si vous considérez le profit brut total, vous remarquerez qu'il est tombé de 16·4 en 1939 à 11 en 1942; depuis 1942, il a augmenté chaque année par rapport à l'annuée précédente, à l'année précédente, à l'exception d'un léger fléchissement en 1947.

Pouvez-vous expliquer au Comité comment il se fait que les premières années le profit brut était réduit et qu'il avait augmenté les dernières années?

Le TÉMOIN: Je regrette de ne pouvoir vous donner de raison pour la réduction des premières années. La seule raison que je puisse entrevoir, c'est que l'augmentation des dernières années serait due à un léger changement dans la tenue des livres, par lequel quelques fruits déshydratés autrefois manutentionnés par la section des épiceries, sont passés à la section des fruits et légumes frais.

M. FLEMING: Ces chiffres concernent-ils d'autres denrées que les fruits et légumes frais?

Le TÉMOIN: Ces chiffres concernent tous les fruits et légumes, y compris les fruits déshydratés.

M. FLEMING: Les fruits déshydratés sont inclus?

Le TÉMOIN: Oui.

Me Monet:

D. Depuis 1946?—R. Je crois que c'est pour 1946-1947.

D. Avant cette date, il s'agissait de fruits et de légumes frais?—R. Oui.

D. Et ce transport des fruits secs expliquerait en partie cette augmentation des fruits et des légumes?—R. Je crois que c'est la raison. Je tiens à répondre à votre question. Je crois que c'est la raison. Je le crois.

D. En êtes-vous sûr?—R. Oui.

D. La lettre que vous avez lue renferme la réponse à quelques questions que j'avais à vous demander. Entre autres choses, je voulais savoir pourquoi vous n'aviez pas donné les mêmes renseignements pour les magasins de Toronto et de Montréal, et pour l'année 1948. Vous avez déjà répondu à cela dans une lettre qui a été consignée aux Témoignages.—R. C'est à cause de la consolidation du système.

D. Prenez maintenant l'état n° 5, à la dernière colonne, à droite. Je dois dire aux membres du Comité que la lettre qui a été lue (la pièce n° 119) explique pourquoi les chiffres qui se rapportent aux magasins de Toronto et de Montréal ne sont pas donnés en détail pour les mois de janvier, de février, de mars et d'avril. Je vous ferai remarquer, monsieur Bird, que les bénéfices bruts des cinq derniers mois ont, chaque fois, été inférieurs à ceux des mois correspondants de l'année précédente. En avril 1948, ils ne sont que de 12:2 p. 100, comparés à ceux de 16:7 p. 100 de l'année antérieure. Comment expliquez-vous cela?—R. Je ne peux pas expliquer cela autrement que par une diminution du chiffre d'affaires. Je suppose que c'est là la raison.

D. Ne serait-ce pas aussi que les magasins de détail sont plus nombreux et que la concurrence est plus forte?—R. Cela se peut.

D. La concurrence n'explique-t-elle pas que le bénéfice brut sur les ventes, dont il est question sur cet état, ait diminué?—R. Oui. Je crois que ma première réponse était la bonne. Je crois que c'est à cela qu'il faut attribuer la diminution.

D. La diminution du chiffre d'affaires. C'est cela que vous avez donné comme raison principale?—R. Oui, c'est la raison.

D. Avez-vous d'autres remarques à faire sur ces chiffres-là?—R. Non, si ce n'est que, pendant les mois de janvier, de février, de mars et d'avril, la difficulté de s'approvisionner cause une diminution sensible dans le chiffre d'affaires. C'est l'unique raison que je puisse voir.

D. Vous dites que cette diminution de bénéfice est due surtout à une réduction du chiffre d'affaires?—R. Oui, je le crois.

D. Avant de passer aux états nos 2 et 3, voici un état comparatif des prix qui a été préparé dans le but de faciliter aux membres du Comité la compréhension de la pièce n° 120 et qui sera, je crois, très commode. J'aurai quelques questions à vous poser au sujet de cet état, qui complète les renseignements que vous avez fournis hier sur le bénéfice brut global. Monsieur Bird, prenez le montant de ·2355 qui se trouve à gauche de cet état, au 4 octobre 1947. Cette majoration initiale de ·2355 s'applique-t-elle à tous les chargements de cette semaine et de cette date-là, ainsi qu'aux magasins de l'unité de Toronto?—R. Cette majoration est basée sur le prix que le bureau central envoie aux magasins au début de la semaine.

D. C'est la majoration initiale?—R. Oui. Autrement dit, c'est le prix de facture majoré.

D. Qu'entendez-vous par majoration initiale?—R. Prenez l'article des marchandises apprêtées à l'entrepôt. Par exemple, l'*Atlantic Commission Company* est notre acheteur. Cette compagnie calcule ses frais et elle nous envoie le prix de détail qui a été établi sur un chargement de fruits et de légumes fait à une date donnée. C'est là le bénéfice brut global.

D. Est-il juste de dire, alors, que c'est le montant que le magasin réaliserait, s'il ne fallait pas réduire les prix; s'il n'y avait pas de déchet; s'il n'y avait pas de frais d'entreposage ou de camionnage?—R. C'est cela.

M. WINTERS: C'est ce qu'on appelle la majoration.

Le TÉMOIN: C'est la majoration sur votre prix de gros.

M. WINTERS: 2355 veut dire :2355 p. 100?

Le TÉMOIN: Oui.

M. FLEMING: Tous ces chiffres que lon voit ici donnent la majoration brute. Ce sont tous des pourcentages?

Le TÉMOIN: Oui, ce sont tous des pourcentages.

Me Monet:

D. Dans la colonne suivante, monsieur Bird, la question du prix intervient. Ce montant de ·0367, toujours en date du 4 octobre, représente le montant du bénéfice brut initial que l'on doit retrancher à cause de la réduction des prix et du déchet?—R. C'est exact.

D. Si je comprends bien, c'est là la politique que suit votre compagnie?—R. Oui. Ce sont là des marchandises dont il a fallu réduire le prix ou qu'il a fallu jeter parce qu'elles étaient impropres à la consommation.

D. Comment calculez-vous ce montant? D'abord, quelle est la politique de la compagnie? Est-ce qu'il y a une entente entre le gérant local et le bureau central? Comment cela marche-t-il? Comment arrivez-vous à ce montant—R. Les magasins ont des formules sur lesquelles ils inscrivent les crédits qui leur reviennent, les réductions faites pendant la semaine dont le chiffre d'affaires est indiqué ici. Autrement dit, s'ils jettent pour $2 d'épinards, ils prennent un crédit de $2. De notre côté, nous déduisons cela du bénéfice brut de leur chargement.

D. Et ils envoient le compte au bureau central?—R. Oui.

D. Est-ce un compte quotidien ou un compte hebdomadaire?—R. C'est un compte hebdomadaire.

D. On trouve, dans la colonne suivante, le bénéfice brut qui a été vraiment réalisé, mais avant déduction des frais de manutention des marchandises, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Dans la colonne suivante, ce sont les frais d'entreposage et de camionnage, n'est-ce pas?—R. Oui, les réfrigérateurs, la manutention des marchandises, le triage, l'empaquetage..... ce à quoi nous voyons nous-mêmes.

D. C'est pour les magasins locaux que vous le faites?—R. Oui.

D. Dans la dernière colonne, sous la rubrique "Bénéfice brut", se trouve le montant qui vous reste pour payer les traitements et les salaires, le loyer et les fournitures du magasin, etc.?—R. C'est le bénéfice brut définitif que la compagnie réalise sur la vente des fruits et des légumes frais.

D. Par conséquent, vous avez inscrit, dans la première colonne, la majoration que, d'après vous, le bureau central doit demander aux magasins locaux s'il veut réaliser un bénéfice brut net de tant, n'est-ce pas?—R. C'est cela.

D. Comment calculez-vous votre majoration, votre bénéfice brut net? Autrement dit, comment vous y prenez-vous pour en arriver à un bénéfice brut net comme celui qui est indiqué ici? Comment faites-vous pour déterminer votre majoration dès le début, pour savoir le prix que se vendront les marchandises que vous expédiez aux magasins, que ce ne sera pas plus ou pas moins?—R. C'est assez difficile de le dire lorsqu'il est question de fruits et de légumes, mais, en général, la compagnie estime que prendre 15 p. 100 sur des produits apprêtés, c'est là une majoration raisonnable lorsqu'il s'agit de fruits et de légumes. En nous basant sur l'expérience que nous avons acquise, nous et l'*Atlantic Commission Company*, dans la manutention et la distribution des fruits frais, nous essayons d'établir des prix de détail qui nous permettront de réaliser environ 15 p. 100 de bénéfice brut, au bout d'une période donnée, et après déduction nette des crédits et des frais d'entreposage et de camionnage.

D. Vous commencez d'abord par établir votre majoration définitive et, ensuite, vous déterminez la majoration initiale qui sera demandée aux magasins locaux?—R. Oui.

D. Et la pièce n° 120 se trouve à illustrer le témoignage que vous venez de rendre?—R. Oui.

D. Le témoignage que vous venez de donner nous fournit l'explication de la pièce 120. Maintenant je désire vous poser quelques questions au sujet de différentes espèces de produits. Nous avons demandé une comparaison entre les prix, de même qu'aux autres témoins. Si les membres du Comité désirent que nous poursuivions, je suis prêt.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il est 6 heures; quelle est la décision du Comité?

Me MONET: Je dois avouer qu'il y a bon nombre de questions à poser, bien qu'à part un ou deux articles, la majoration ne semble pas très prononcée.

M. FLEMING: Que faites-vous des témoins eux-mêmes? Après tout, il y a déjà une couple de jours qu'ils sont ici.

Le TÉMOIN: Jai hâte de retourner à mes affaires. Mon adjoint doit s'absenter pour la fin de semaine, et je n'ai guère eu le temps de m'entretenir avec lui. Si la chose est possible, je serais très heureux de pouvoir terminer.

M. FLEMING: Je pense bien que le Comité est prêt à siéger encore cinq ou dix minutes.

M. BEAUDOIN: Pourquoi ne pas poser les questions concernant les deux articles auxquels vous avez fait allusion?

Me MONET: Je n'ai que quelques questions au sujet d'oranges et de choux locaux.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: La situation concernant les oranges est-elle la même que celle décrite par les autres témoins?

Me MONET: Il s'agit du niveau du commerce de détail, et nous ne pouvons évidemment comparer cette situation à celle du commerce du gros, mais je voudrais que ces messieurs nous fournissent une ou deux explications.

Me Monet:

D. Monsieur Bird, si nous nous reportons à l'état n: 2, je vois que vous y avez inscrit les magasins de Toronto; vous mentionnez les magasins de Toronto à la première page de l'état n° 2?—R. Oui, monsieur.

D. Et à l'état n° 3, vous mentionnez les magasins de Montréal?—R. Oui, monsieur.

D. Je vais maintenant traiter des prix de Toronto qui sont indiqués à l'état n° 2. Je remarque que le 31 octobre, les oranges 288 de Californie, qui ont souvent été mentionées au présent Comité, se vendaient 27½c. la douzaine?—R. Oui.

D. Voilà pour le 31 octobre; et elles ont augmenté de 27½ à 33c. le 5 décembre?—R. Oui, monsieur.

D. Bien que d'après les chiffres que vous nous avez fournis, le prix de revient de ces oranges n'ait pas augmenté. Avant que vous ne répondiez, je veux déclarer pour la gouverne du Comité que la présente comparaison est différente de celle fournie par les autres témoins, parce que *A. & P. Tea Company* nous a fourni cette comparaison sur la même feuille, de sorte que le secrétaire n'a pas préparé la comparaison comme il a dû le faire pour les autres témoins. La compagnie avait déjà fait le travail.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: La forme est différente?

Me MONET: La forme est différente, mais les chiffres sont indiqués de la même façon. Voulez-vous répondre à la question?

Le TÉMOIN: Quelle est votre question?

Me Monet:

D. Pourquoi des oranges vendues à 27½c. le 31 octobre se vendaient-elles 33c. le 5 décembre, alors que le prix d'achat ne semble pas avoir augmenté?—R. D'abord, si vous me le permettez, je désire apporter des réserves à toutes les réponses que je pourrai faire concernant les denrées individuelles, en me reportant à la lettre initiale dans laquelle nous avons déclaré qu'il est très difficile à cause de notre système de comptabilité de nous procurer des chiffres qui soient très exacts. Je puis en gros, vous dire pourquoi les prix ont augmenté. Le marché était surexcité et augmentait. Deuxièmement, les prix dont il est question ne donnent les résultats que d'une journée en particulier. Nous n'avons indiqué qu'une grosseur d'oranges. Nous faisions probablement le commerce de quatre ou cinq grosseurs en même temps. Il est possible que certaines autres grosseurs d'oranges n'aient pas avancé autant que les 288. La principale raison qui explique cette augmentation est, évidemment, l'imposition de l'embargo et la surexcitation et l'augmentation des prix du marché.

D. Maintenant quelle majoration considéreriez-vous comme normale pour les oranges 288, par exemple?—R. Il est assez difficile de répondre à cette question. La fixation d'un prix de détail des oranges comporte

tellement de choses. Autrement dit, il faut —que notre prix de détail soit en rapport avec le marché du gros et les frais de remplacement. Ainsi, les chiffres qui se rapportent auxojurs demandés et qui révèlent 31 et 30·6 p. 100 brut, peuvent n'avoir consitué qu'une bien petite livraison aux magasins. En d'autres termes, notre profit brut général sur les oranges peut avoir été bien moins élevé que cela. J'oserais affirmer qu'il était bien inférieur à cela.

Quant à savoir ce qui constituerait une majoration raisonnable sur les oranges 288, je ne crois pas que je sois en mesure de répondre à la question. Je ne sais réellement pas. Tout dépend de la concurrence et du fait que le marché est à la hausse ou que nous essayons de réussir une vente d'oranges d'une grosseur désirable. Il entre tant de facteurs dans cette question, qu'il est bien difficile de répondre comme il faut.

M. Fleming:

D. Vous vendez au prix du marché comme tout le monde?—R. Nous devons faire face à la concurrence. Naturellement, nous essayons d'offrir au consommateur des valeurs attrayantes à l'occasion, j'espère.

D. Mais les facteurs qui déterminent vos prix ne diffèrent pas de ceux qui déterminent les prix de tous les autres commerçants?—R. Non.

D. Vous vous conformez au marché?—R. Oui.

M. Pinard:

D. Pourquoi dites-vous que l'embargo est en partie responsable de cette augmentation des prix? Vous nous avez parlé de la surexcitation du marché?—R. Je dis cela, parce que je crois que l'embargo a été mis en vigueur le 17 novembre. En étudiant les chiffres, je remarque que les prix augmentent constamment et rapidement jusqu'au 5 décembre.

D. J'ai remarqué cette augmentation, mais cela ne nous en fournit pas la cause. L'augmentation était-elle due uniquement à la surexcitation et à l'embargo, ou bien l'approvisionnement était-il moins abondant? Aviez-vous suffisamment d'oranges?—R. Je désire apporter des réserves. J'hésite à avancer d'autres opinions.

D. Il n'est pas nécessaire de nous donner une opinion sur le fait qu'il y avait à ce moment suffisamment d'oranges?—R. Je ne puis répondre à la question en me basant sur l'état, car je ne sais pas si à cette date en particulier, nous avions une surabondance de 288. Je supposerais, en me basant sur la situation générale telle que je la connais, que nous avions un approvisionnement insuffisant, parce que notre approvisionnement a été insuffisant et inférieur à nos exigences normales depuis le 17 novembre.

D. Oui, depuis cette date, mais que dites-vous de la période à l'étude; Je suppose que la première augmentation était due surtout à la surexcitation.—R. Je crois que oui, parce que je remarque que le marché est redevenu normal après cette période.

D. Avec les mêmes exigences et provisions que vous avez maintenant, les prix ont depuis lors continuellement baissé, si je comprends bien ces chiffres?—R. C'est vrai, à une exception près.

D. Les prix ont diminué continuellement et vous avez encore les mêmes provisions que vous aviez; c'est pourquoi je dis que c'est probablement la surexcitation du marché et non pas l'embargo lui-même?—R. Je ne prétends pas que ce soit l'embargo qui soit responsable de l'augmentation des prix, mais je pense que l'embargo a été la cause de la surexcitation du marché.

M. Fleming:

D. Les consommateurs ont été plutôt pris de panique pendant un certain temps en ce qui concerne les marchandises soumises à l'embargo?—R. Je dirais que la demande a augmenté parce que la rareté de l'approvisionnement était prévue.

M. Zaplitny:

D. Je désire demander au témoin de me définir ce qu'il entend par un marché surexcité? Expliquez-moi cela en langage ordinaire?—R. Je dirais que la demande des agrumes a excédé l'offre et que par conséquent, comme il arrive habituellement dans des cas semblables, les prix ont augmenté.

M. Pinard:

D. Pour continuer dans le même sens, vous prétendez que la demande a excédé l'offre. N'est-ce pas le contraire qui est arrivé, savoir que les gens ont pensé que la demande excéderait l'offre?—R. Je crois qu'en réalité la demande a dépassé l'offre. Je ne sais pas comment expliquer le fait que la demande a dépassé l'approvisionnement, mais je crois que c'est l'augmentation de la demande à ce moment qui explique l'augmentation des prix.

M. Winters:

D. Monsieur le président, voici où je veux en venir: le prix lui-même n'est pas obtenu par un simple procédé de prix de revient et de frais généraux, etc., mais plutôt par l'influence de la demande.—R. Je pense avoir déclaré que le remplacement était un des facteurs qui déterminaient les prix de détail de différentes marchandises, mais pour l'article en question, qui ne constitue qu'une infirme partie du commerce des fruits et des légumes, si vous vouliez avoir une idée bien nette de la situation, il faudrait que vous preniez toutes les oranges expédiées, par exemple, pendant une certaine période, car lorsque le marché est à la baisse, nous sommes obligés de réduire les prix et nos profits bruts sont bien diminués.

M. BEAUDOIN: Maître Monet, avez-vous fini d'interroger le témoin?

Me Monet:

D. J'ai fini en ce qui concerne les oranges. Monsieur Bird, voulez-vous prendre les choux locaux et dire au Comité pourquoi le prix a augmenté de 7 à 8c. le 28 novembre en dépit d'une légère réduction du prix de revient? Avez-vous quelque explication à nous donner?—R. Je ne sais pas quelle est la relation au juste de ce :08 avec :045 et 43:7. Je ne connais pas la quantité en jeu, mais je sais qu'à cette époque de l'année, les choux locaux doivent passer par une période de lavage, de taille assez prononcée et qu'ils perdent beaucoup de feuilles décolorées. Nous les achetons à la boîte et le poids diffère sensiblement, ce qui peut expliquer ces différences. En fait, lorsque cette marchandise est parvenue au magasin, je suppose, en voyant ce prix, que le poids réel des choux reçus au magasin était beaucoup moindre qu'il ne l'était la semaine précédente, et que par conséquent le profit a été moins grand.

D. Puis il y a un autre saut considérable du 26 décembre 1947 au 2 janvier 1948, de 10 à 15c., et l'augmentation du prix de revient n'était pas important, il ne dépassait guère un cent?—R. Je crois que

cela est entièrement le fait du marché. C'est la seule explication que je puisse vous donner.

D. C'est la seule explication que vous pouvez donner?—R. Oui, je crois que c'est là une situation normale.

D. Et la même chose s'applique aux choux importés au sujet desquels nous remarquons une différence de 7 à 8c. le 2 avril, alors que le prix de revient avait été diminué d'une fraction de cent?—R. Oui.

D. Pour les choux importés le 2 avril?—R. Oui.

D. Puis le prix est monté de 7 à 8c., et il y eut une légère diminution du prix d'achat?—R. Je crois que cela est dû également à une hausse sur le marché.

D. Ce n'est pas beaucoup.

M. BEAUDOIN: Je propose l'ajournement.

M. PINARD: Avons-nous terminé notre enquête sur les fruits et les légumes?

Me MONET: C'est là le dernier témoin que je doive appeler pour

M. PINARD: Je suis d'avis qu'il faut féliciter notre avocat de la façon dont il a conduit l'enquête et du fait qu'il a terminé juste à temps. l'enquête sur les fruits et les légumes.

Des VOIX: Très bien, très bien!

Le Comité s'ajourne à demain le 27 mai 1948, à 11 heures du matin.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 64

SÉANCE DU JEUDI 27 MAI 1948

TÉMOINS:

M. A. E. Millard, président et gérant général, *Swift Canadian Company* Limited, Toronto (Ont.).

M. R. E. Swan, surveillant général, service de la viande, du veau et de l'agneau, *Swift Canadian Company Limited,* Toronto (Ont.).

M. N. E. Landon, gérant du service des provisions, *Swift Canadian Company Limited,* Toronto (Ont.).

M. R. P. Lafleur, chef du service de la statistique sur les entrepôts frigorifiques, Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

M. Graham F. Towers, C.M.G., gouverneur de la Banque du Canada, Ottawa.

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.PH.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENCE MAJESTÉ LE ROI CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

JEUDI le 27 mai 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin, sous la présidence de M. Mayhew.

Présents: MM. Beaudoin, Fleming, Harkness, Kuhl, McGregor, Mayhew, Pinard, Thatcher, Winters, Zaplitny.

Me H. A. Dyde, K.C., et Me Fabio Monet, C.R., avocats du Comité, sont aussi présents.

M. A. E. Millard, président et gérant général, M. R. E. Swan, surveillant général, service de la viande, du veau et de l'agneau, et M. N. E. Landon, gérant du service des provisions, *Swift Canadian Company Limited*, sont rappelés et interrogés de nouveau.

Les témoins sont congédiés.

M. R.-P. Lafleur, chef du service de la statistique sur les entrepôts, frigorifiques, Bureau fédéral de la Statistique, est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin est congédié.

M. G. F. Towers, C. M. G., gouverneur, Banque du Canada, est appelé.

Il dépose des exemplaires du rapport annuel de la Banque du Canada et du rapport annuel de la Commission de contrôle du change étranger pour l'année 1947, fait un exposé général et est interrogé.

À 1 heure de l'après-midi, le témoin se retire et le Comité suspend sa séance jusqu'à 4 heures.

REPRISE DE LA SÉANCE

Le Comité reprend la séance à 4 heures de l'après-midi sous la présidence de l'hon. M. Martin.

Présents: MM. Beaudoin, Fleming, Harknes, Kuhl, McGregor, Martin, Maybank, Pinard, Thatcher, Winters, Zaplitny.

M. H. A. Dyde, K.C., et Me Fabio Monet, C.R., avocats du Comité, sont aussi présents.

M. Towers est rappelé et interrogé de nouveau.

À 6 heures du soir, le témoin se retire et le Comité s'ajourne au vendredi 28 mai, à 11 heures du matin.

Le secrétaire du Comité,
R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 27 mai 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit aujourd'hui à 11 heures du matin, sous la présidence de M. Mayhew, président suppléant.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Messieurs, nous sommes en nombre et nous allons commencer nos délibérations.

Me DYDE: Monsieur le président, M. Towers est prêt à se présenter devant le Comité et il viendra sur appel téléphonique. J'ai pris des arrangements avec lui et je lui ai indiqué que je voulais en finir avec deux petits sujets concernant la viande qui avaient été laissés en suspens. Il s'agit d'abord de l'état de la *Swift Canadian Company, Limited* que le Comité a demandé afin d'avoir de la part de cette compagnie un relevé présenté sous une forme comparable aux relevés des autres firmes exploitant des salaisons.

Puis, l'interrogatoire de M. Millard terminé, je veux présenter au Comité les chiffres sur la viande entreposée le 1er mai. Ces chiffres sont disponibles maintenant. Puis, nous pourrons entendre M. Towers immédiatement après.

M. A. E. Millard, président et gérant général, *Swift Canadian Company, Limited,* de Toronto, est rappelé.

Me Dyde:

D. Monsieur Millard, vous êtes déjà assermenté. Le Comité vous a demandé d'apporter certaines annexes comportant les renseignements demandés par le Comité. Messieurs, je vais parcourir ces listes, une par une. Si vous désirez poser des questions relativement à ces annexes, je vous saurais gré de les poser, si possible, à mesure que nous procédons.

La première annexe, monsieur Millard, comporte un état détaillé de profits et pertes, par mois, de novembre à mars pour l'année financière 1947 et l'année financière 1948. Monsieur le président, cette documentation sera consignée au compte rendu à cette étape, suivant la pratique suivie dans d'autres circonstances. Mon exposé quant à la première annexe est exact, n'est-ce pas?—R. Oui, maître.

Annexe supplémentaire no 1

SWIFT CANADIAN CO. LIMITED

PROFIT OU PERTE AVANT L'INTÉRÊT SUR LES OBLIGATIONS, LES RÉSERVES POUR L'IMPÔT ET L'INVENTAIRE

——	Boeuf	Porc	Veau	Agneau	Autres produits de viande	Toutes les viandes	Sous-produits de viande	Toutes les viandes et leurs produits	Profit ou perte de tous les services avant les réserves pour impôt et inventaire	Profit ou perte net de l'exploitation
	$	$	$	$	$	$	$	$	$	$
ANNÉE FINANCIÈRE 1947										
Novembre 1946	*64,001	58,295	*4,115	*9,734	226,781	207,226	72,952	280,178	650,234	389,234
Décembre 1946	*120,608	35,107	*5,355	*17,119	78,103	*29,872	25,223	*4,649	153,652	93,102
Janvier 1947	*223,305	91,954	*5,320	*23,887	129,836	*30,722	104,363	73,641	151,914	138,935
Février 1947	*295,183	160,652	*13,042	*14,598	118,017	*44,154	82,946	38,792	280,340	182,221
Mars 1947	*110,165	121,804	*11,783	*18,235	66,466	48,087	32,235	80,322	165,832	107,791
Total (5 mois)	*813,262	467,812	*39,615	*83,573	619,203	150,565	317,719	468,284	1,401,972	911,283
ANNÉE FINANCIÈRE 1948										
Novembre 1947	285,310	349,472	70,850	49,025	148,822	903,479	87,806	991,285	1,560,622	983,191
Décembre 1947	103,854	198,436	18,117	152	*11,916	308,643	27,781	336,424	730,768	455,727
Janvier 1948	*95,578	162,502	21,083	*2,393	46,842	132,456	128,879	261,335	581,665	351,051
Février 1948	*265,998	39,859	18,967	*11,787	26,357	*192,602	*70,197	*262,799	*127,599	*77,197
Mars 1948	*154,643	67,927	*214	5,119	40,102	*41,709	108,667	66,958	63,953	38,692
Total (5 mois)	*127,055	818,196	128,803	40,116	250,207	1,110,267	282,936	1,393,203	2,809,409 ***	1,751,464 ***

*** A l'égard des cinq mois terminés le 3 avril 1948, les chiffres du profit ou de la perte sont établis avant la prévision d'une réserve pour inventaire, inscrite aux livres de la compagnie à $750,000, montant que les directeurs de la compagnie estiment suffisant.

* Perte.

Annexe supplémentaire no 1A

SWIFT CANADIAN CO. LIMITED

VENTES AUX COMMERÇANTS

En milliers de livres et milliers de dollars

—	Bœuf		Porc		Veau		Agneau		Autres produits de viande		Sous-produits de viande		Toutes les viandes et leurs produits		Total de toutes les viandes	
	En milliers de livres	En milliers de dollars	En milliers de livres	En milliers de dollars	En milliers de livres	En milliers de dollars	En milliers de livres	En milliers de dollars	En milliers de livres	En milliers de dollars	En milliers de livres	En milliers de dollars	En milliers de livres	En milliers de dollars	En milliers de livres	En milliers de dollars
Année financière 1947																
Novembre 1946.....	17,949	3,780	8,623	2,282	1,240	292	1,789	423	7,415	1,578	4,227	533	41,243	8,888	60,188	11,933
Décembre 1946.....	12,741	2,697	6,384	1,704	749	155	1,043	239	4,725	1,039	3,402	513	29,044	6,347	44,001	8,956
Janvier 1947.....	9,301	1,951	7,596	2,014	370	77	799	190	4,000	1,095	2,717	387	24,783	5,714	37,098	7,768
Février 1947.....	10,510	2,315	8,351	2,379	389	79	1,271	302	5,432	1,367	3,778	567	29,731	7,009	44,942	9,959
Mars 1947.....	8,025	1,859	8,125	2,277	471	97	929	239	3,768	1,035	2,007	338	23,325	5,845	34,954	7,980
Total (5 mois)....	58,526	12,602	39,079	10,656	3,219	700	5,831	1,393	25,340	6,114	16,131	2,338	148,126	33,803	221,183	46,596
Année financière 1948																
Novembre 1947.....	15,635	3,454	13,557	4,286	1,126	264	1,293	340	5,349	1,738	3,889	855	40,849	10,937	65,218	15,792
Décembre 1947.....	12,589	2,778	10,462	3,309	550	135	859	215	3,310	808	1,879	458	29,649	7,703	44,634	11,773
Janvier 1948.....	11,030	2,748	7,247	2,549	619	169	828	225	4,185	1,240	4,723	1,105	28,632	8,036	41,968	10,835
Février 1948.....	13,638	3,420	11,209	4,106	829	241	1,085	329	3,756	1,073	4,311	978	34,828	10,147	51,469	13,748
Mars 1948.....	8,846	2,306	10,024	3,698	715	186	717	199	2,627	785	2,624	441	25,453	7,615	38,144	10,260
Total (5 mois)....	61,738	14,706	52,499	17,948	3,739	995	4,782	1,308	19,227	5,644	17,426	3,837	159,411	44,438	241,433	62,408

Annexe supplémentaire no 2

SWIFT CANADIAN CO. LIMITED

PROFIT OU PERTE AVANT L'INTÉRÊT SUR LES OBLIGATIONS, LES RÉSERVES POUR L'IMPÔT ET L'INVENTAIRE

Année financière terminée en	Bœuf	Porc	Veau	Agneau	Autre produit de viande	Toutes les viandes	Sous-produits de la viande	Toutes les viandes et leurs produits
	$	$	$	$	$	$	$	$
1936	*356,701	92,886	*11,240	*33,989	445,781	136,737	413,080	549,817
1937	*470,267	368,882	*16,983	*72,075	427,882	237,439	232,786	470,225
1938	*537,176	*106,595	*53,279	*89,680	516,213	*270,517	135,898	*134,619
1939	*316,022	*361,102	*22,883	*65,755	570,905	*194,857	316,727	121,870
1940	*681,666	516,645	*28,020	*82,053	493,498	218,404	175,331	393,735
1941	*425,910	215,044	*20,986	*68,405	1,067,330	767,073	379,199	1,146,272
1942	*569,420	262,566	*76,590	*44,542	1,321,294	893,308	427,882	1,321,190
1943	*742,654	363,364	*57,187	*142,279	1,385,303	860,547	393,025	1,199,572
1944	*75,172	327,962	60,204	*37,904	707,359	982,449	561,900	1,544,349
1945	*94,588	218,415	115,706	43,192	930,241	1,212,966	472,912	1,685,878
1946	*1,235,549	28,336	*119,419	*73,697	1,248,842	*151,487	382,359	230,872
1947	*2,239,500	774,430	*172,726	*190,268	672,788	*1,155,276	795,766	*359,510
1948 (5 mois)	*127,055	818,196	128,803	40,116	250,207	1,110,267	282,936	1,393,203
Total	*7,871,680	3,519,029	*274,600	*817,339	10,037,643	4,593,053	4,969,801	9,562,854

* Indique une perte.

SWIFT CANADIAN CO. LIMITED

CONDAMNATIONS

(Années financières de 1939 à 1947 et 18 semaines de l'année financière 1948)

BESTIAUX

Année financière terminée en	Montants des déductions d'assurance contre les condamnations	Valeur de récupérations des carcasses condamnées et rejetées	Carcasses condamnées		Valeur des parties condamnées	Résultats nets des condamnations
			Nombre de têtes	Prix de revient		
	$	$	$	$	$	$
1939	50,039	2,184	1,945	56,932	38,542	* 43,251
1940	50,597	3,309	1,701	53,451	31,280	* 30,825
1941	64,617	5,671	1,870	68,756	36,938	* 35,406
1942	67,920	9,066	1,789	82,198	45,771	* 50,983
1943	87,229	8,988	1,743	100,434	47,955	* 52,172
1944	105,747	10,139	1,936	102,624	48,972	* 35,710
1945	131,389	20,865	2,540	139,325	69,526	* 56,597
1946	102,087	33,587	2,610	137,685	104,258	*106,269
1947	69,457	24,224	1,962	122,884	72,070	*101,273
1948	39,273	19,632	1,410	84,655	33,536	* 59,286
Total	768,355	137,665	19,506	948,944	528,848	*571,772

* Signifie une perte.

SWIFT CANADIAN CO. LIMITED

(Années financières de 1939 à 1947 et 18 semaines de l'année financière 1948)

PORCS

Année financière terminée en	Montants des déductions d'assurance contre les condamnations	Valeur de récupérations des carcasses condamnées et rejetées	Carcasses condamnées		Valeur des parties condamnées	Résultats nets des condamnations
			Nombre de têtes	Prix de revient		
	$	$		$	$	$
1939	47,579	10,020	1,083	17,799	48,143	*8,343
1940	75,451	17,921	1,512	23,543	80,333	*10,504
1941	113,229	27,278	1,895	32,193	109,417	*1,103
1942	149,611	63,539	2,099	48,277	168,195	*3,322
1943	194,055	92,436	2,810	73,879	223,955	*11,343
1944	238,615	117,164	4,590	113,440	275,855	*33,516
1945	156,627	86,886	3,853	87,014	176,861	*20,362
1946	105,738	61,197	2,320	56,939	121,051	*11,055
1947	98,585	52,350	2,242	61,577	96,612	*7,254
1948 (18 semaines)	73,563	40,271	1,274	40,001	70,823	3,010
Total	1,253,053	569,062	23,678	554,662	1,371,245	*103,792

* Signifie une perte.

MARCHÉ DES DÉCHETS D'ABATTOIR

EN VRAC—NON MOULUS

(Par unité de protéine par tonne)

Semaine terminée le	Rognures de viande desséchées	Rebuts d'abattoir liquéfiés
	$	$
15 septembre 1947	0.85 (maximum)	0.83 (maximum)
20 "	1.25–1.50	1.25–1.50
27 "	1.50–1.60	1.50–1.60
4 octobre	1.50–1.75	1.50–1.75
11 "	1.60–1.85	1.60–1.85
18 "	1.60–1.85	1.60–1.85
25 "	1.80–2.00	1.80–2.00
1 novembre	1.80–2.00	1.80–2.00
8 "	2.00–2.25	1.80–2.00
5 "	1.75–2.00	1.65–1.75
22 "	1.50–1.65	1.35–1.50
29 "	1.50–1.65	1.35–1.50
6 décembre	1.50–1.60	1.35–1.45
13 "	1.50–1.60	1.35–1.45
20 "	1.50–1.60	1.35–1.45
27 "	1.50–1.60	1.35–1.45
3 janvier 1948	1.55–1.65	1.35–1.45
10 "	1.55–1.65	1.35–1.45
17 "	1.55–1.65	1.35–1.45
24 "	1.55–1.65	1.35–1.45
31 "	1.55–1.65	1.35–1.45
7 février	1.50–1.60	1.30–1.40
14 "	1.50–1.60	1.30–1.40
21 "	1.50–1.60	1.30–1.40
28 "	1.50–1.60	1.30–1.40
6 mars	1.45–1.50	1.20–1.30
13 "	1.30–1.40	1.10–1.20
20 "	1.15–1.20	1.00–1.10
27 "	1.15–1.20	1.00–1.10
3 avril	1.10–1.15	1.00–1.10
10 "	1.10–1.20	1.00–1.10
17 "	1.10–1.20	1.00–1.10
24 "	1.15–1.20	1.05–1.10

ÉTAT "A"

SWIFT CANADIAN CO. LIMITED

BOEUF DE LA MARQUE ROUGE—WINNIPEG

Semaine terminée le	Prix des animaux en vie à Winnipeg *Livestock market review*			Coût moyen de Swift pour toutes les carcasses de bœuf de la marque rouge à Winnipeg	Prix de vente moyen de Swift pour toutes les carcasses de bœuf de la marque rouge à Winnipeg
	Bœufs de choix jusqu'à 1050	Génisses de choix	Bons bœufs jusqu'à 1050		
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
1947					
1er novembre	14,34	12.46	12.92	25.70	26.52
8 "	14.65	12.75	13.50	23.72	26.00
15 "	14.25	12.07	12.85	24.24	25.77
22 "	.....	11.81	12.42	22.73	24.09
29 "	.....	12.25	13.00	23.24	24.20
6 décembre	14.75	13.08	13.50	24.70	24.50
13 "	14.75	13.25	13.48	24.05	25.00
20 "	15.07	13.43	14.06	24.68	25.00
27 "	15.34	13.58	14.25	25.26	.....
1948					
3 janvier	15.75	14.50	14.63	27.66	26.00
10 "	16.69	15.24	15.25	27.43	25.30
17 "	16.25	14.75	14.75	27.95	25.00
24 "	16.10	14.49	14.61	28.20	.....
31 "	15.80	14.42	14.53	27.28	26.80
7 février	15.78	14.50	14.55	26.96	26.30
14 "	15.25	14.25	14.15	28.13	25.50
21 "	14.62	14.46	14.41	27.50	25.50
28 "	16.00	14.94	15.00	27.18	25.50
6 mars	16.00	15.00	15.00	27.68	25.50
13 "	16.22	15.24	15.00	28.29	25.50
20 "	16.35	15.35	15.75	28.80	.....
27 "	16.27	15.25	15.46	28.92	26.35
3 avril	16.46	15.41	15.73	28.46	27.14
10 "	16.50	15.50	15.75	29.08	27.50
17 "	16.92	16.06	15.98	29.41	27.28
24 "	17.70	16.88	16.69	30.46	27.51

SWIFT CANADIAN CO LIMITED

BOEUF COMMERCIAL À WINNIPEG

Semaine terminée le	Coût moyen de toutes les carcasses de bœuf commercial à Winnipeg	Prix de vente moyen des carcasses de bœuf commercial à Winnipeg
	$ c.	$ c.
1947		
1er novembre	18.65	21.75
8 "	19.57	21.62
15 "	19.67	21.63
22 "	17.76	19.57
29 "	17.96	19.80
6 décembre	19.71	19.59
13 "	19.52	19.68
20 "	20.00	20.01
27 "	20.78	21.12
1948		
3 janvier	23.48	21.38
10 "	23.12	23.93
17 "	24.31	24.08
24 "	24.39	23.45
31 "	23.15	22.51
7 février	24.23	22.84
14 "	24.34	23.16
21 "	24.20	23.82
28 "	24.62	22.88
6 mars	24.98	23.71
13 "	25.59	24.16
20 "	25.88	24.90
27 "	25.57	26.06
3 avril	25.57	25.53
10 "	26.16	25.69
17 "	26.70	26.20
24 "	27.30	27.02

SWIFT CANADIAN CO. LIMITED

INVENTAIRE DE BOEUF ET DE PORC

(En milliers de livres)

	1er avril		1er mai	
	1947	1948	1947	1948
1. BOEUF CONGELÉ				
a) Entreposé pour l'Office des viandes	44	457	67	120
b) Entreposé sous contrat pour des clients	96	309	86	293
c) Autre	207	3,188	113	2,305
2. AUTRE BOEUF	1,621	3,841	1,992	3,811
3. BOEUF TOTAL	1,968	7,795	2,258	6,529
4. PORC CONGELÉ				
a) Office des viandes	1,763	4,072	2,338	4,234
b) Autre	3,352	10,285	3,060	9,738
5. AUTRE PORC				
a) Office des viandes	895	2,039	1,169	1,076
b) Autre	4,260	7,833	5,342	7,016
6. TOTAL DU PORC	10,270	24,229	11,909	22,064
7. SAINDOUX (saindoux raffiné)	100	508	166	565

D. Je constate et je signale le fait que l'état de février 1948 fait voir une perte partout sauf pour le porc, le veau et d'autres produits de viande, et que vous avez commencé à réaliser des bénéfices de nouveau en mars 1948. Je signale cette situation, monsieur Millard, simplement pour expliquer la liste. Je n'ai pas de questions à poser à ce sujet.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Quelque membre du Comité désire-t-il poser une question concernant l'annexe 1?

M. Fleming:

D. M. Millard a-t-il quelques observations à faire sur le fait que la compagnie s'est remise à faire des bénéfices après avoir subi des pertes en février?—R. Je ne suis pas certain quant à la perte subie en février. Je crois que la valeur d'inventaire des peaux a diminué.

D. Cela n'a rien à voir avec les prix auxquels vous vendez le porc et le bœuf?—R. La perte subie dans le cas du bœuf tient au fait que nos frais étaient plus élevés que les prix de vente.

Me Dyde:

D. Puis, messieurs, l'annexe à la deuxième page de la documentation présentée par M. Millard, fait voir les détails des ventes de viande et de sous-produits aux commerçants, par mois et pour les mêmes mois qui figurent à l'annexe 1. Monsieur Millard, je ne signale qu'un fait à votre attention quant à cette annexe. Je constate qu'au côté droit de la page vous avez inscrit "total de toutes les ventes", et je relève une chose. En novembre 1947 vos ventes totales se sont chiffrées à 65,218 livres, et bien que ce total soit élevé il n'est pas sensiblement plus élevé que le total du mois correspondant de l'année précédente, 1946. C'est une comparaison entre 65,218 et 60,188. Cela indique que novembre est ordinairement un mois de fortes ventes?—R. C'est exact. Il va sans dire que novembre 1947 a suivi immédiatement la grève survenue chez nous, et je suppose que tout le monde était avide de produits, et cela a fait augmenter les ventes dans une certaine mesure.

D. À tout événement, même en tenant compte de cette siuation, votre chiffre pour novembre 1946 est aussi un chiffre élevé?—R. Oui.

D. Messieurs, je n'ai pas d'autres questions à poser quant à la matière sur cette page.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Quelqu'un a-t-il des questions à poser sur l'annexe 1a? Sinon, nous allons passer à l'annexe 2.

Me Dyde:

L'annexe 2 est l'état des profits et pertes avant déduction de l'intérêts sur les obligations, et des réserves pour impôt sur le revenu et inventaires, pour les années financières de 1946 à 1947 inclusivement, plus une période de cinq mois en 1948.

Maintenant, monsieur Millard, je constate qu'à la colonne à droite, "toutes les viandes et leurs produits", vous faites voir une perte au cours de deux ans seulement et 1947 est une de ces années. Il me semble, et vous me reprendrez si je fais erreur, que cette perte est imputable surtout au bœuf?—R. C'est exact.

D. Avez-vous quelque observation à faire relativement au fait que le commerce du bœuf s'est soldé par une si forte perte en 1947?—R. Il va sans dire que nous étions assujettis aux prix plafonnés en 1947. Nous nous sommes fait passablement attrapper. Les prix des animaux sur pied ont augmenté, nous étions assujettis aux prix plafonnés qui constituaient nos prix de vente.

D. Est-ce que vous n'avez pas bénéficié d'un relèvement des prix plafonnés en 1947?—R. Je crois qu'il y eut un relevement.

D. Qui n'a apparemment pas compensé votre perte dans le cas du bœuf?—R. C'est exact.

D. D'autre part, votre bénéfice sur le porc a été passablement satisfaisant en 1947?—R. En effet.

D. Les prix du lard que vous vendiez étaient plafonnés aussi?—R. C'est vrai.

D. Vous ne pouvez donner d'autre explication au Comité quant au chiffre sur le bœuf?—R. Non, je crois que cela constitue la réponse. Monsieur Swan, avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. SWAN: Non.

Me DYDE: Messieurs, je n'ai pas d'autres questions à poser.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Quelque membre du Comité désire-t-il poser des questions?

Me Dyde:

D. Les deux autres annexes, bien qu'elles ne soient marquées comme telles, sont constituées de chiffres relatifs aux risques de condamnation de la compagnie. Ai-je raison de dire, monsieur Millard que la première page se rapporte entièrement aux bestiaux et la deuxième page se rapporte exclusivement aux porcs?—R. C'est exact.

D. Maintenant, vous faites voir comme perte le résultat net des risques de condamnation pour le bétail. Puis-je vous demander si vos taux d'assurance sur les risques de condamnation sont les mêmes que ceux des autres salaisons?—R. Je suis bien certain qu'ils le sont.

D. Vos employés supérieurs savent quels sont vos taux?—R. Oui, 20c. le quintal sur les bouvillons, les génisses et les taureaux, et 50c. le quintal sur les vaches.

D. Et sur les porcs?—R. Un demi p. 100.

D. Je n'ai pas de questions à poser, messieurs, relativement à l'état sur les risques de condamnation.

M. Harkness:

D. Je ne comprends pas tout à fait cet état. Le montant d'assurance sur les risques de condamnation est déduit, soit environ $50,000. Est-ce le montant que vous avez perçu?—R. Oui, à l'époque du règlement de comptes pour le bétail.

D. Je vous demande pardon?—R. À l'époque où nous avons acquitté le prix du bétail.

D. Puis, vous avez une valeur de récupération de quelque $2,000. Vous avez votre valeur de revient de quelque $5,000 et la valeur des parties condamnées, $38,000. Puis, vous avez une perte totale de $43,000. Je ne vois pas comment ces chiffres se balanceront.—R. Nous déduisons l'assurance sur les risques de condamnation, plus la valeur de récupération des carcasses et des parties condamnées et rejetées; cela constitue un total. Ces chiffres sont additionnés ensemble. En d'autres termes, nous créditons le compte d'assurance de ce que nous récupérons de la partie condamnée. Puis le même compte est débité des carcasses et des parties condamnées et le résultat net au chapitre des risques de condamnation est la différence entre les deux montants.

D. En d'autres termes, vous ajoutez le prix de revient plus la valeur des parties condamnées et vous soustrayez de ce montant l'assurance sur les risques de condamnation et la récupération?—R. Précisément.

D. Cela veut-il dire que vous avez compté quelque chose deux fois? Vous avez le bétail que vous avez acheté et vous avez ensuite la valeur des parties condamnées?—R. Non, il n'y a pas de chiffres qui font double emploi.

Me Dyde:

D. Vous pourriez peut-être nous dire quels chiffres vous additionnez et quels chiffres vous soustrayez dans cette ligne?—R. Les deux premières colonnes représentent les montants crédités. Les $56,932 constituent la somme que nous avons perdue sur les carcasses condamnées, et les $38,542 ce que nous avons perdu sur les parties condamnées.

D. Ainsi, nous additionnons les $56,932 aux $38,542 et déduisons le total des deux premières colonnes?—R. Précisément.

M. Harkness:

D. Je pensais que le coût de ces bestiaux représenterait ce que vous perdiez. Je ne conçois pas pourquoi la valeur des parties condamnées est additionnée.—R. Les issues sont séparées de la carcasse; le cœur, le foie, la langue, les boyaux et la tête ne sont pas comprises dans la carcasse. La carcasse, c'est la carcasse telle que vous la voyez suspendue au croc.

D. Autrement dit, ce $56,000 ne représente pas le prix de revient du bétail, mais celui de la carcasse, y compris le coût de la main-d'œuvre et de tout ce qu'il faut pour préparer la carcasse d'un animal?—R. C'est exact.

Le président suppléant:

D. Autrement dit, l'animal n'est pas condamné au moment de son arrivée au parc à bestiaux; il est condamné après avoir été abattu et suspendu au croc?—R. Oui, alors que l'inspection a lieu.

Me Dyde:

D. J'en viens maintenant aux feuillets sur le "marché des déchets d'abattoir". Un membre du Comité, je crois, a demandé ce renseignement spécial, et M. Millard le donne. Je n'ai pas de questions à poser à ce sujet.

Je suppose que l'abréviation "S.F." veut dire " semaine finissant le. . . "?—R. Oui, c'est cela.

D. Quand vous parlez du marché des déchets, c'est du prix de vente qu'il s'agit?—R. C'est le prix auquel ils sont vendus, oui.

D. Alors, ces cotes qui se trouvent du haut en bas des pages sont les prix auquel ces déchets ont été vendus?—R. Oui, pendant les semaines indiquées.

D. Oui?—R. Oui.

M. Fleming:

D. C'est pendant la semaine finissant le 8 novembre que les revenus provenant de cette source ont été les plus élevés. Le prix que vous recevez aujourd'hui est très inférieur au taux qui prévalait alors. Vos revenus ont baissé d'environ 40 p. 100?—R. Oui.

D. Même de plus de 40 p. 100.

Me DYDE: Oui, peut-être un peu plus.

Le TÉMOIN: Je crois que, dans l'intervalle, le marché des déchets s'est un peu amélioré.

M. Fleming:

D. Vous voulez dire depuis le 24 avril?—R. Oui, au cours de la semaine dernière ou vers ce temps-là.

Me Dyde:

D. La page suivante, ou plutôt les deux pages suivantes donnent les chiffres du prix de revient du bétail, dans la colonne qui a comme en-tête "Prix de revient moyen de *Swift* sur toutes les carcasses de bœuf de marque rouge"?—R. C'est cela.

D. On trouve à la dernière colonne de la page le "prix moyen de *Swift*", n'est-ce pas?—R. Oui.

D. D'après ce tableau (je parle de celui du "bœuf de marque rouge"), votre prix de revient moyen était de $30.46 et votre prix moyen de vente de $27.51?—R. C'est exact.

D. Pouvez-vous nous dire comment il se fait que, apparemment, vous ayez vendu à perte pendant une grande partie de cette période?

M. SWAN: Tout ce qu'on peut dire, c'est que l'espèce de bétail est entré en ligne de compte, que les prix des animaux sur pied étaient élevés, et que nous n'avons pas pu récupérer tous nos déboursés.

Me DYDE: La même remarque s'applique-t-elle au bœuf commercial dont il est question à la page suivante?

M. SWAN: Non, pas autant.

Me DYDE: Vous vendez encore le bœuf commercial à un prix inférieur à votre prix de revient?

M. SWAN: Oui.

Me DYDE: Et c'est la plus basse qualité de bœuf?

M. SWAN: Oui.

Me DYDE: Ce n'est donc pas, probablement, la qualité du bœuf qui en est la cause, mais le fait que vous vous trouvez dans la nécessité de vendre à un prix inférieur à votre prix de revient?

M. SWAN: Pour ce qui est du bœuf de marque rouge, il faut se reporter à deux semaines en arrière pour trouver le prix de revient correspondant au prix de vente que nous donnons ci. C'est du bœuf de deux semaines, et parfois de trois semaines, que nous livrons au client. Le prix de vente est enregistré pendant la semaine où le bœuf a été réellement livré au client. Par conséquent, les prix de vente doivent être comparés aux prix de revient antérieurs. Ce n'est pas la même chose pour le bœuf commercial.

Me DYDE: Avant de passer au bœuf commercial, permettez-moi de prendre un chiffre que vous avez mentionné, afin que je comprenne bien. Prenons le chiffre de votre prix de vente du 24 avril 1948, qui est de 27·51.

M. SWAN: Très bien.

Me DYDE: Nous le comparons au prix de revient moyen, disons du 10 avril, qui est de 29·08.

M. SWAN: Très bien, quoique ce ne soit pas entièrement exact.

Me DYDE: J'ai dit "disons" pour indiquer que l'on doit comparer avec une date antérieure.

M. SWAN: Très bien.

Me DYDE: Mais ce n'est pas ainsi qu'il faut faire la comparaison sur l'état où il est question bœuf commercial, ce qui veut dire que le prix de vente du 24 avril, qui est 27·02, doit être comparé au prix de revient de la même semaine, qui est de 27·30?

M. SWAN: C'est juste.

M. Fleming:

D. Monsieur Millard, je constate que les prix de la marque rouge et ceux du bœuf commercial ont les mêmes tendances. Examinez-les. Ne remarquez-vous pas que, jusqu'à la fin de décembre, le prix de vente de la marque rouge est légèrement supérieur au prix de revient de cette marque, et qu'à partir de janvier, et d'une façon continue, la moyenne de votre prix de revient dépasse la moyenne de votre prix de vente? On constate la même tendance sur le bœuf commercial, à deux légères exceptions près. Votre prix de vente est légèrement supérieur à la moyenne de votre prix de revient jusqu'à la fin de décembre, mais, à partir de janvier, votre prix de vente se laisse dépasser, d'une façon continue, par la moyenne de votre prix de revient, excepté pendant deux semaines, celle du 10 janvier et celle du 27 mars. La tendance est donc la même dans les deux cas et pendant la même période, presque sans exception. Vous avez dit, lorsque vous avez répondu à Me Dyde, que, dans le cas de la marque rouge, vos frais dépassent toujours votre prix de vente, et que vous ne réussissez pas à récupérer votre prix de revient. Pourriez-vous, s'il vous plaît, vous expliquer plus longuement?—R. Quand nous allons vendre du bœuf, nous sommes obligés d'accepter le prix du marché, et ce prix du marché n'est pas assez élevé pour que nous puissions récupérer notre prix de revient.

D. Alors, n'est-il pas juste de dire que, dans ce cas, la loi de l'offre et de la demande opère de telle façon que la vente de ses produits ne permet pas au conditionneur de rentrer dans ses frais?—R. C'est juste.

M. Thatcher:

D. D'après votre état, le prix du bœuf n'a pas cessé de monter du 1er novembre au 3 avril, et il monte toujours. Il a monté de 25 p. 100 environ. Croyez-vous, à titre de conditionneur, que le prix va continuer de monter, comme le laisse prévoir ce tableau?—R. Je crois qu'il va continuer de monter tant que nous n'aurons pas reçu les animaux engraissés au pâturage, au mois de juillet.

D. Et alors, le prix baissera peut-être?—R. Je le crois.

D. Il va rester plus bas cet hiver pour remonter ensuite, probablement?—R. Il y a ici, avec moi, un spécialiste en la matière qui peut répondre à votre question.

M. SWAN: Je crois que les prix vont continuer de monter jusqu'au 1er juillet et qu'il y aura une tendance à la baisse jusqu'en décembre. C'est une tendance normale.

M. THATCHER: Ce sera une baisse saisonnière?

M. SWAN: Oui.

M. THATCHER: Mais, à la longue, la tendance sera à la hausse?

M. SWAN: Je ne saurais dire.

M. FLEMING: Le témoignage rendu me suggère une autre question. Etant donné la façon dont la loi de l'offre et de la demande opère dans ce cas-ci, c'est le consommateur qui bénéficie de la perte que vous faites à l'heure actuelle dans le commerce du bœuf?

M. SWAN: Vous avez raison.

Me Dyde:

D. À la dernière page, monsieur le président, se trouve un état que M. Millard a préparé sur ses inventaires. Je remarque, monsieur Millard, qu'à ce sujet vous avez dressé un état comparatif des chiffres du 1er avril 1948 et 1947, ainsi que de ceux de mai 1948 et 1947?—R. C'est exact.

D. Je vois, dans la colonne du 1er mai, que, de 1947 à 1948, le bœuf congelé a passé de 113,000 à 2,305,000. Vous constaterez aussi que le bœuf non congelé est monté de 1,992,000 à 3,811,000. Pouvez-vous dire comment il se fait que le 1er mai 1948 dépasse tellement le 1er mai 1947?—R. C'est que, le 1er mai 1947 nous n'avions pas entreposé la même quantité de bœuf. Nous étions sous le régime des plafonds, comme je l'ai déjà fait remarquer; nous étions mal pris; les prix de revient étaient élevés, et nous ne pouvions pas nous permettre d'entreposer du bœuf.

D. D'après vous, c'est simplement une question de plafonds?—R. Oui. A propos, l'on me dit qu'il s'agit du bœuf dont il est question sous la lettre "C".

D. Dois-je comprendre, monsieur Millard, que si vous vendez, cette année, plus de viande que l'année dernière, c'est que vous en retirez beaucoup plus de bénéfice?—R. Cela nous donne l'occasion de nous rembourser.

D. Gardez-vous du bœuf, à l'heure actuelle, afin de le vendre plus cher?—R. Non. Nous mettons ce bœuf en vente aussi vite que le commerce le permet. Sur ce bœuf, il y a 2,305,000 livres de carcasses de bœuf débitées en morceaux. Dès le 7, 1,168,000 livres avaient été mises sur le marché. Le reste est composé de coupes désossées et de chair à saucisse. Mais nous pouvons attendre au mois prochain pour le mettre sur le marché, et il s'écoulera très rapidement à cause de la période déficitaire.

D. Mais vous avez près de vingt fois plus de bœuf, à l'heure actuelle, que vous n'en aviez il y a un an, du bœuf de cette qualité. Cela n'a-t-il pas pour effet, fatalement, d'empêcher le prix du bœuf de baisser?—R. Non, parce que nous l'avons entreposé pendant la période de surplus.

D. Pendant la période où les prix étaient forts?—R. Oui, si vous voulez. C'était de l'excédent de bœuf.

D. Vous l'avez gardé jusqu'au moment où vous pourriez avoir plus cher, n'est-ce pas?—R. Non, nous l'avons gardé pour le distribuer à nos marchands pendant la période déficitaire. Et nous n'avons pas eu peur de l'écouler. La réserve est tombée à 3,188,000 livres.

D. Je ne voudrais pas vous interrompre, monsieur Millard, et je m'en excuse. Mais admettons que vous ayez gardé ce bœuf pour une période déficitaire. Pourquoi persistez-vous à en garder vingt fois plus que vous en gardiez l'an dernier à la même époque? Vous dites que vous le gardez en vue d'une période déficitaire.—R. L'an dernier, le bœuf se vendait tout de suite. Nous n'en entreposions pas.

D. Alors, pourquoi en entreposez-vous cette année? Je me demande pourquoi vous gardez cette année, en vue d'une période déficitaire, vingt fois plus de bœuf que vous avez cru nécessaire d'en garder l'an dernier?—R. Le commerce se charge de le résorber.

D. Il pourrait être résorbé. Par conséquent, les prix baisseraient un peu si vous le mettiez sur le marché?—R. Que, demain, quelqu'un veuille du bœuf congelé, nous serons heureux de lui en vendre.

D. Oui?—R. Certainement. Mais tant qu'il y a du bœuf frais à vendre, personne n'achète de bœuf congelé. Au cours des deux prochaines semaines, quand le bœuf frais commencera à manquer, ce bœuf va probablement se mettre en mouvement. De fait, du 1er au 15 mai, nous avons écoulé une grande partie de ce bœuf.

D. Pouvez-vous nous dire, monsieur Millard, quelle proportion de vos ventes normales représentent ces 3,811,000 livres de bœuf non congelé? Combien resteraient-elles de temps sur le marché si vous les écouliez immédiatement? Elles suffiraient à approvisionner le marché

pour combien de temps?—R. Cet autre bœuf, naturellement, est frais et fumé, du bœuf fumé, c'est-à-dire du bœuf en tonneau? Sur 3,811,000 livres, il y a 2,317,000 livres de bœuf frais et de bœuf en tonnelage.

Me DYDE: D'après vous, combien cela peut-il durer de temps?

M. SWAN: Ces 3,800,000 livres représentent ce que nous avions en réserve le 1er mai. Ces approvisionnements seront épuisés au bout des trois premiers jours de la semaine prochaine. C'est du bœuf que nous gardons dans nos établissements et pour tous nos vendeurs. C'est de la marchandise courante.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Ce bœuf est réparti entre combien d'organismes de vente?

M. SWAN: Entre toutes nos unités de vente, c'est-à-dire environ 25 unités.

Me DYDE: Je n'ai pas d'autres questions à poser.

M. Thatcher:

D. J'ai une autre question à poser, monsieur le président. Je l'avais déjà posée, je crois, lors d'une comparution précédente de M. Millard. Je voudrais, si c'est possible, comparer les bénéfices de l'an dernier à la mise de fonds de la compagnie, c'est-à-dire l'excédent plus le capital que vous y avez engagé.—R. Monsieur Thatcher, vous vouliez savoir, je crois, quel montant supplémentaire a été engagé dans les affaires de la compagnie depuis que celle-ci a été fondée, un montant autre que l'argent pris à même les bénéfices de la compagnie.

D. Non. Je crois que je ne me suis pas bien expliqué. Ce n'est pas cela que je veux savoir. Si c'est cela que je vous ai demandé, je m'en excuse. Ce que je veux savoir, c'est quel est, à l'heure actuelle, le montant total du capital que vous avez investi, y compris vos surplus. Je veux savoir qeul pourcentage de bénéfice vous avez fait, l'an dernier, sur votre capital. Je sais quel montant vous avez réalisé, quelques cents par livre, ou des fractions de cent par livre. Jetez un coup d'œil sur votre bilan et vous pourrez me le dire.—R. Je n'ai pas apporté le bilan avec moi.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vous voulez savoir le montant du capital investi?

M. THATCHER: Oui, le pourcentage du bénéfice sur le capital total investi. Cela ne comprend pas, évidemment, les emprunts faits aux banques et d'autres fonds de ce genre, mais le montant total de votre capital et de votre surplus, additionnés ensemble.

M. LANDON: Vous voulez avoir ce renseignement-là pour la dernière année financière?

M. THATCHER: Oui, pour 1947.

M. LANDON: Je ne pense pas que nous ayons fait ce calcul, mais nous pouvons le faire.

M. THATCHER: Avez-vous le bilan?

M. LANDON: Oui. Voulez-vous parler du capital investi ou quoi?

M. THATCHER: Du capital, plus les surplus investis; en d'autres termes, votre compte de capital avec les surplus.

M. LANDON: Notre compte de capital est de $12,000,000. Les surplus réalisés sont de $6,581,000. Total, $18,581,000. Cela couvre jusqu'à la fin d'octobre 1947.

M. THATCHER: Excusez-moi. Ces $12,000,000, c'est de l'argent qui a réellement été investi dans la compagnie par les actionnaires, n'est-ce pas?

M. LANDON: Par les actionnaires, et ce sont aussi les revenus de la compagnie depuis sa formation.

M. THATCHER: La compagnie n'a-t-elle pas un compte pour les surplus.

M. LANDON: Non, pas tout à fait.

M. THATCHER: J'ignore quelles sont vos méthodes de comptabilité, mais généralement, lorsque vous avez des surplus, vous les inscrivez comme surplus.

M. LANDON: Nous avons autorisé un dividende en actions de $7,000,000 en 1940.

M. THATCHER: Ah bon! Alors, votre profit net... je ne me souviens plus du montant.

M. LANDON: Le profit net pour 1947?

M. THATCHER: Avant les déductions d'impôt.

M. LANDON: Et vous voulez éliminer la réserve d'inventaire de $750,000?

M. THATCHER: Oui.

M. LANDON: $1,180,000 avant les impôts et la réserve d'inventaire.

M. THATCHER: Alors, vos profits véritables... cela comprend le montant de la réserve d'inventaire?

M. LANDON: Non.

M. THATCHER: Elle n'est pas comprise?

M. LANDON: Non, cela est sans les réserves d'inventaire et les impôts.

M. THATCHER: Alors, votre profit net, l'an dernier, a été de $1,180,000?

M. LANDON: Oui.

M. THATCHER: À part les réserves d'inventaire?

M. LANDON: Les réserves d'inventaire ont été éliminées, monsieur Thatcher. C'est à part.

M. THATCHER: C'est compris dans $1,180,000?

M. LANDON: C'est ça.

M. THATCHER: Je vous remercie. C'est tout ce que je voulais savoir.

M. FLEMING: Ce qui signifie que sur le capital actif, vous avez réalisé environ 6 p. 100 avant les déductions d'impôt, les taxes, les impôts sur l'excédent des profits et ainsi de suite?

M. LANDON: Oui, à peu près ça.

M. THATCHER: C'est plus raisonnable que dans les autres salaisons.

Me DYDE: Je crois que M. Winters vous a posé une question, lorsque vous avez témoigné auparavant, sur les ventes dans les provinces Maritimes et le pourcentage de la production locale. Voulez-vous nous dire quel est le chiffre?

Le TÉMOIN: M. Winters désirait savoir quel pourcentage de nos ventes totales dans les Maritimes provenait de notre organisation locale. La réponse est 37 p. 100.

M. WINTERS: Autrement dit, vous avez expédié aux Maritimes?

Le TÉMOIN: En effet.

M. FLEMING: Ça ne vous fait pas de différence que je revienne à la question précédente pour un moment. Quel est le montant de votre revenu après les impôts? Quelle est le solde qui reste au compte des profits et pertes?

M. LANDON: $737,000.

M. FLEMING: Et cela représente environ 2:5 p. 100 de recettes sur votre capital investi?

M. LANDON: Oui. Le revenu du capital investi n'a jamais représenté un pourcentage très élevé, même au cours des années précédentes.

M. THATCHER: Vous avez balancé, en tout cas.

M. LANDON: Un peu mieux que ça.

M. FLEMING: Je ne crois pas que personne puisse s'opposer à ce que vous réalisiez un bénéfice de 2·5 p. 100.

M. LANDON: Non.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je désire vous remercier, monsieur Millard ainsi que vos associés, d'être venus et d'avoir rendu un témoignage aussi utile.

Le TÉMOIN: Je vous remercie.

(Le témoin se retire.)

M. R. P. Lafleur, chef de la division de la statistique des entrepôts frigorigiques, Bureau fédéral de la Statistique, est rappelé.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: À l'ordre. Nous voulons finir le plus tôt possible. M. Towers s'en vient et je sais que vous voulez lui accorder tout le temps possible.

Me Dyde:

D. Monsieur Lafleur, vous avez déjà assermenté. À la séance du 5 mai, vous avez donné des chiffres au Comité sur l'entreposage du bœuf. Vous n'avez pas pu alors indiquer ceux du 1er mai. Je crois que depuis, il vous a été possible de compiler ces chiffres pour le 1er mai 1948 et que vous êtes en mesure de nous renseigner.—R. En effet.

Me DYDE: Ce tableau, qui a été remis au Comité, représente les chiffres du 1er mai 1947, les chiffres préliminaires du 1er mai 1948, et les chiffres revisés du 1er mai 1948. Ce tableau sera versé au compte rendu immédiatement.

STOCKS EN ENTREPÔT LE 1er MAI 1948—CANADA

Avec les quantités en entrepôt l'an dernier et le mois dernier

Pourcent de comparaison

Produits	1er mai 1947	1er mai 1948 provisoire	1er avril 1948 révisé
	liv.	liv.	liv.
PORC			
Frais (non congelé)	6,637,074	4,376,996	6,247,554
Frais (congelé)	29,559,206	56,057,906	57,676,741
Jambons: a) 20 et moins	3,657,291	5,695,127	6,814,369
b) 20 et plus	418,745	1,417,771	1,042,188
Dos: a) côte d'exportation	1,259	172,827	110,724
b) sans peau et désossé	1,759,299	1,309,399	1,715,209
c) côtes brutes lourdes	28,829	59,087	64,390
d) longes	133,423	466,967	809,554
Ventres: a) 16 et moins	3,121,334	4,448,313	4,661,959
b) 16 et plus	48,450	707,255	599,322
Epaules a) d'exportation	3,028	33,524	32,471
b) domestique	156,557	1,438,087	1,279,397
Gros bouts Boston	1,573,337	1,909,002	2,031,087
Jambons d'épaule (picnic)	1,609,344	1,902,359	2,137,152
Filets	35,685	211,262	256,485
Côtelettes	87,330	153,056	181,035
Viandes de choix	1,824,228	3,155,588	3,406,456
Carcasses et coupes:			
a) truie, grands morceaux clairs, midlands	205,234	382,811	582,312
b) porcs, wiltshire et cumberland	9,544,105	25,757,544	24,883,144
Non classé	5,351,728	6,837,927	7,069,487
Conditionné et en cours de conditionnement	20,365,670	19,556,773	23,014,823
Jambons: a) 20 et moins	3,293,213	4,207,088	3,629,294
b) 20 et plus	570,806	541,976	629,833
Dos: a) Domestique	652,970	694,986	740,920
b) d'exportation	604,072	314,636	509,207
Ventres: 16 et moins	2,353,537	3,367,122	3,821,656
Epaules	133,416	161,799	198,165
Gros bouts	701,560	794,042	881,766
Jambons d'épaule (picnic)	675,913	971,035	818,499
Flèches: a) viandes salées à sec	268,435	569,360	750,064
b) wiltshires, cumberlands et extrémités d'avant	8,319,141	5,380,881	7,805,633
En barils	1,043,970	1,483,267	1,876,050
Non classé	1,748,637	1,070,581	1,353,736
Déclaré	.....	79,991,675	.....
Estimé	.....	2,890,000	.....
Total	56,561,959	82,881,675	86,939,118
BOEUF			
Frais: a) avec os	5,131,759	7,532,308	9,184,960
b) désossé	344,630	714,935	941,390
Congelé: a) avec os	2,174,641	6,498,178	10,042,169
b) désossé	5,838,499	7,557,145	10,366,904
Conditionné et en cours de conditionnement	1,319,645	987,525	1,174,288
Viandes de choix	1,560,368	3,317,978	4,180,836
Déclaré	.....	26,608,069	.....
Estimé	.....	1,550,000	.....
Total	16,369,542	28,158,069	35,890,547
VEAU			
Frais: a) avec os	1,035,913	830,871	1,042,661
b) désossé	40,751	101,702	61,692
Congelé: a) avec os	1,370,155	1,827,979	942,674
b) désossé	583,819	1,057,471	724,346
Viandes de choix	127,305	158,453	130,195
Déclaré	.....	3,976,476	.....
Estimé	.....	130,000	.....
Total	3,157,943	4,106,476	2,901,568
MOUTON ET AGNEAU			
a) frais	103,977	212,673	345,431
b) congelé	1,979,436	3,807,825	5,609,687
Viandes de choix	104,292	260,774	206,934
Déclaré	.....	4,281,272	.....
Estimé	.....	390,000	.....
Total	2,187,705	4,671,272	6,162,052

STOCKS DE VIANDE

Déclarés le 1er mai de chaque année de 1930 à 1948 par les entrepôts frigorifiques, les salaisons et les bouchers en gros

(en milliers de livres)

—	Porc	Bœuf	Veau	Mouton et agneau
	Frais congelé et conditionné	Frais congelé et conditionné	Frais congelé et conditionné	Frais congelé et conditionné
	liv.	liv.	liv.	liv.
1930	34,488	12,823	2,148	4,979
1931	24,959	7,542	1,321	2,049
1932	41,476	8,146	930	4,107
1933	39,009	7,632	899	1,060
1934	32,033	8,854	1,160	1,924
1935	37,708	13,966	1,656	3,323
1936	37,863	15,438	1,935	1,661
1937	57,946	13,907	2,105	3,252
1938	44,358	15,383	2,170	1,713
1939	36,477	12,822	2,520	1,914
1940	68,579	22,964	2,501	2,850
1941	67,602	14,988	3,054	1,987
1942	61,619	15,288	3,193	3,102
1943	54,942	17,673	2,523	1,535
1944	100,251	31,074	4,575	5,608
1945	64,283	21,684	4,432	1,956
1946	58,397	14,378	3,389	2,050
1947	56,562	16,370	3,158	2,188
1948*	82,882	28,158	4,016	4,671

* Sous réserve de révision.

SERVICE DE L'AGRICULTURE
BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE

Me DYDE: Monsieur le président, je n'interrogerai pas le témoin à ce sujet.

M. FLEMING: Pas si vite, nous devrions avoir l'occasion d'examiner cette pièce. Auriez-vous objection à la parcourir pour nous, maître Dyde?

Me DYDE: Je consentirais bien à poser une ou deux questions à son sujet.

Me Dyde:

D. Monsieur Lafleur, prenons la deuxième colonne, celle du 1er mai 1948. Le premier produit mentionné est le porc. Il est divisé en porc frais, congelé, conditionné et en cours de conditionnement. Le total donné aux deux tiers de la page, est de 80,228,465. L'avez-vous? Le document en la possession de M. Lafleur est évidemment un peu différent de celui que les membres ont reçu, mais nous pouvons nous en servir tout de même.

D. Monsieur Lafleur, sur votre document revisé quel total avez-vous pour le porc en entrepôt le 1er mai 1948.—R. 82,881,675 livres.

D. 82,881,675 livres?—R. Oui.

M. FLEMING: Je suppose que les chiffres revisés paraissant sur l'état de M. Lafleur seront consignés au compte rendu; de fait, je recommande que son document soit imprimé de préférence au nôtre.

Me Dyde:

D. Nos chiffres sont provisoires et les vôtres définitifs?—R. Les chiffres revisés paraîtront dans l'état du 1er juin.

M. FLEMING: Je propose que le document entre les mains de M. Lafleur soit versé au compte rendu et non celui que nous avons.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: C'est ce que nous avons discuté. Je pense que c'est une bonne suggestion.

(*L'état apparaissant au compte rendu est l'état corrigé.*)

Me DYDE: Je pense que nous devrions faire cela. Entre temps, nous pourrions au moins lui demander de donner les chiffres des totaux afin que nous sachions s'il y a quelque chose de particulier à chercher, mais je crois que nuos devrions certainement porter au compte rendu l'état revisé que M. Lafleur a devant lui, et que je n'ai apparemment pas relu, par sa faute ou la mienne.

Me Dyde:

D. D'après l'état revisé, quelle est la quantité totale de bœuf, monsieur Lafleur?—R. 28,158,069 livres.

D. C'est une légère augmentation sur les quelque 27,000,000 livres indiquées dans l'état que nous avons devant nous. Quelle est la quantité totale de veau?—R. 4,106,476 livres.

D. Et la quantité totale de mouton et d'agneau?—R. 4,671,272 livres.

D. Maintenant, il est entendu que M. Lafleur remettra au Comité suffisamment d'exemplaires de l'état revisé afin qu'il puisse être porté au compte rendu plutôt que celui qui vient d'être distribué.—R. Précisément.

D. Vous pourrez faire cela?—R. Exactement.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Des membres du Comité ont-ils des questions à poser au témoin?

M. Winters:

D. Le témoin pourrait-il nous dire si ces stocks sont exceptionnellement élevés ou s'ils sont moyens?—R. Ils sont moins élevés que le mois dernier.

M. Thatcher:

D. Mais ils sont beaucoup plus élevés que ceux de l'an dernier?—R. Oui.

M. Fleming:

D. Avez-vous les chiffres de l'an dernier afin d'établir une comparaison avec les années précédentes?—R. Me Dyde a un état.

D. Je ne crois pas qu'il soit suffisant de le comparer avec celui de 1947.

Me DYDE: Un état sur les stocks de viande en entrepôt frigorifique pour les années 1926, 1929, 1933, 1937 jusqu'à 1947 a déjà été porté au compte rendu.

M. FLEMING: Était-ce la même période de l'année, le 1er mai?

Me DYDE: Non.

M. FLEMING: Voilà la difficulté; ces fluctuations marquées se passent de mois en mois, et je ne crois pas que les chiffres puissent nous aider à établir une comparaison à moins d'avoir les mêmes chiffres pour la même date durant ces années précédentes.

M. WINTERS: À cause de cela, les commentaires du témoin seraient peut-être utiles.

Me Dyde:

D. N'avez-vous rien qui puisse vous aider à répondre à cette question à savoir comment ce stock se compare à celui des années précédentes à la même date, le 1er mai?—R. Non, je n'ai pas de document ici, mais on peut se procurer ces renseignements au bureau.

D. Pouvez-vous nous montrer un état dans lequel figure le 1er mai 1948, le 1er mi 1947 et le 1er mai de combien d'années précédentes, trois ou quatre années avant cette date?—R. Oui, c'est possible. Je me procurerai ces renseignements cet après-midi.

D. Je pense que ce serait assez loin en arrière, n'est-ce pas?

M. HARKNESS: Probablement un an ou deux avant la guerre, 1937 ou 1938.

Me DYDE: Pouvez-vous nous donner 1937 et 1938?

M. HARKNESS: 1937, 1938, 1939 et 1940.

M. FLEMING: Il serait aussi bien qu'il commence en 1937 à date avec le 1er mai de chaque année.

Le TÉMOIN: Oui.

Me DYDE: De 1937 à cette année.

Le TÉMOIN: Voulez-vous le détail de ces années ou voulez-vous connaître seulement la quantité totale du bœuf, du porc du mouton et de l'agneau?

M. HARKNESS: Le total est suffisant.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je pense qu'il nous faudrait connaître quelle quantité était en entrepôt pour l'Office des viandes.

Le TÉMOIN: Nous n'avons pas de document à cet effet.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Pouvons-nous nous renseigner là-dessus.

Le TÉMOIN: Auprès de l'Office des viandes.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Y a-t-il d'autres questions? Merci, monsieur Lafleur.

Me DYDE: Monsieur le président, j'ai reçu un autre état de la *Canada Packers.* Il se rapporte au compte d'assurance de condamnation de la *Canada Packers.* J'ai dit à M. McLean et à collègues qu'ils n'avaient pas besoin de revenir pour déposer cet état. Je propose que vous me permettiez de le soumettre en le portant maintenant au compte rendu. Si cela vous va, c'est un état assez bref.

M. FLEMING: Adopté.

Me DYDE: Le compte d'assurance de condamnation de la *Canada Packers* porte sur les bestiaux et les porcs séparément et donne les chiffres du surplus ou du déficit par tête de même que le surplus ou le déficit après avoir crédité les déductions. Je puis résumer le rapport en disant qu'il y a durant la période de 1943 à 1947 un déficit continuel total de $1,000,000 sur les bestiaux. D'un autre côté il y a un surplus total de $13,000 sur les porcs durant 1945, 1946 et 1947.

M. PINARD: Un surplus à chaque année?

Me DYDE: Non, un surplus total de quelque $13,000. Il s'agit du court tableau qui, à mon sens, devrait être porté au compte rendu maintenant.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Êtes-vous de cet avis? (Adopté).

Canada Packers Limited

COMPTE D'ASSURANCE DE CONDAMNATION

Bestiaux

Année financière terminée en mars	Nombre d'animaux abattus	Surplus ou déficit après avoir crédité les déductions	Surplus ou déficit par tête
1943	306,235	$127,855 D	$ .418 D
1944	399,271	172,249 D	.431 D
1945	559,850	195,844 D	.346 D
1946	630,560	319,535 D	.507 D
1947	486,354	261,888 D	.538 D
		$1,075,371 D	

Porcs

Année civile			
1945	1,319,181	$10,543.80	$ .008
1946	1 121,581	4,966.54	.004
1947	1,189,574	2,272.54 D	.002 D
		$13,237.80	

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: M. Towers est ici. Nous lui demanderons de s'approcher.

M. Graham Towers, gouverneur de la Banque du Canada, est rappelé.

Me DYDE: Vous avez eu l'obligeance d'apporter des exemplaires du rapport annuel de la Banque du Canada et de la Commission de contrôle du change étranger. Je pense que nous pourrions les distribuer afin que les membres du Comité puissent s'en servir.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Dès que la distribution sera faite et que chaque membre en aura un exemplaire devant lui, je demanderai à M. Towers, gouverneur de la Banque du Canada, de faire une déclaration devant le Comité. Après quoi, l'avocat pourra lui poser n'importe quelle question qu'il voudra, puis viendra le tour des membres du Comité d'interroger M. Towers. Je pense que c'est la bonne façon de procéder. A-t-on remis des états aux membres du Comité et aux représentants de la presse?

Me DYDE: Nous pouvons faire venir d'autres exemplaires.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Voulez-vous commencer, monsieur Towers?

Le TÉMOIN: Monsieur le président, il aurait été possible de présenter un document assez long sur la question d'argent, les opérations bancaires et les théories monétaires et bancaires, et les effets possibles sur le niveau des prix du programme monétaire, mais il me semble à raison ou à tort, que ce n'est pas tout à fait ce sur quoi le Comité veut se renseigner. J'ai donc cru bon d'être le plus bref possible dans mes remarques du début dans l'idée que plus tard l'interrogatoire fera ressortir des points qui peuvent intéresser le Comité et naturellement on lui remettra autant que possible tout document qu'il voudra obtenir.

Je me propose, à ce point, de m'en tenir à un exposé plutôt général se rapportant à l'augmentation des disponibilités monétaires et à la cause de cette expansion monétaire.

L'augmentation des disponibilités monétaires depuis 1939 a été apportée par la hausse occasionnée par les dépenses de guerre du gouvernement. Les dépenses de guerre du gouvernement ont été financées en partie par le prélèvement d'impôts et en partie par des emprunts du public. Mais ces deux sources de fonds, comme tous le savent, n'ont pas satisfait à tous les besoins financiers du gouvernement. En supposant que le niveau des dépenses du gouvernement ait été dicté par la

nécessité de gagner la guerre, il fallait obtenir le reste des finances nécessaires par l'entremise du système bancaire bien que ceci entraînât une augmentation considérable des disponibilités monétaires.

On peut poser la question, naturellement, à savoir si le prélèvement des impôts a été suffisamment élevé durant les années de guerre et si les efforts en vue d'encourager le public à épargner et à prêter ses épargnes au gouvernement, étaient assez intenses et complets. Je crois, cependant, qu'un assez bon nombre de personnes, ici au Canada et dans les autres pays, estiment que le rendement du Canada dans le domaine des impôts et des emprunts publics durant la guerre a été aussi bon qu'on avait le droit de s'y attendre. Cependant, voilà une question au sujet de laquelle le Comité aura ses propres opinions.

L'expansion en disponibilités monétaires causée par la situation de temps de guerre que j'ai décrite n'a pas pris fin avec la cessation des hostilités. Pendant quelques mois après la fin de la guerre, les dépenses de guerre du gouvernement (chef de dépenses comprenant les frais de démobilisation, gratification, etc.,) se sont maintenues à un haut niveau et les disponibilités monétaires ont continué d'augmenter durant cette période. Cependant, le sommet a été atteint en octobre 1946 et il n'y a pas eu d'autre expansion depuis cette date.

Comme je l'ai dit dans le rapport annuel de la Banque du Canada de l'an dernier, en 1947 le gouvernement était en mesure de rembourser une bonne partie de la dette impayée. Ceci a donc fait baisser très considérablement la part des titre d'Etat détenus par les banques et a été, en soi, accompagné d'une réduction dans les dépôts bancaires d'une somme équivalente. Cependant, l'augmentation dans les prêts bancaires et les portefeuilles de titres, autres que ceux du gouvernement ont presque contre-balancé la réduction dans la part des titre d'Etat détenus par les banques. Le chiffre de disponibilité monétaire n'a donc baissé que peu en 1947.

L'augmentation dans les disponibilités monétaires du Canada, comparativement à la situation d'avant-guerre, a été un peu moindre que l'augmentation du chiffre correspondant dans presque tous les autres pays. Ainsi, pour prendre deux des pays avec les statistiques desquels on a l'habitude de comparer les chiffres canadiens, durant la période écoulée entre décembre 1939 et décembre 1947 les disponibilités monétaires canadiennes ont monté de 188 p. 100, tandis que la même augmentation était de 202 p. 100 au Royaume-Uni et de 214 p. 100 aux Etats-Unis.

Le Comité s'attend sans doute que j'exprime une opinion sur l'effet des disponibilités monétaires au Canada sur le niveau des prix . Personne ne peut prétendre pouvoir se prononcer d'une façon précise là-dessus. Le niveau des prix est le résultat de plusieurs facteurs et il est tout simplement impossible de faire ressortir leur importance respective. Dans son témoignage devant le Comité, il y a quelque temps, M. Taylor, président de la Commission des prix, a mentionné diverses influences non monétaires qui ont eu beaucoup d'effet sur la fixation des prix canadiens. Cela est particulièrement vrai dans le cas des biens de consommation qui sont très fortement influencés comme groupe par les prix d'importation et d'exportation. Dans le cas des biens de production, il se peut, tel que l'indique le rapport annuel de la Banque du Canada de l'année dernière, que l'énorme expansion des immobilisations ait fait monter les prix de revient et les prix dans ce domaine. Les entreprises de temps de guerre dont j'ai déjà parlé avaient laissé suffisamment de ressources financières pour financer ce programme de première importance. Il s'est agi de juger quand les plans à l'étude tendaient à excéder les ressources en main d'œuvre et en matériaux, puis à

juger les limites dans lesquelles on peut prendre des mesures dans le domaine monétaire et du crédit pour aider à remédier à la situation sans aller jusqu'à provoquer le chômage.

Tant que les besoins de dépenses de guerre du gouvernement étaient assez considérables pour nécessiter l'aide du système bancaire il n'était pas plausible de prendre des mesures monétaires restrictives. Il a été possible de remédier à cette situation pour la première fois après que le gouvernement eut une encaisse suffisante après le neuvième emprunt de la Victoire en novembre 1945. Bien que les dépenses de guerre (y compris les frais de démobilisation, les gratifications, etc.), dussent être élevées pendant plusieurs autres mois, il n'était plus nécessaire de faire des emprunts auprès du grand public ni de recourir au financement bancaire.

Les discussion entamées avec les banques à charte en janvier 1946 ont abouti à ce que l'on appelle communément l'entente sur les épargnes. Cette entente limitait les avoirs des banques en valeurs courantes du gouvernement (par opposition aux émissions bancaires spéciales comme les bons du Trésor et les certificats de dépôt) à 90 p. 100 de leurs dépôts d'épargnes personnels en dollars canadiens dans les banques. Vu que les plus forts avoirs des banques en obligations du gouvernement se chiffraient à environ 90 p. 100 à cette époque, cela a eu pour résultat de prévenir d'une façon assez efficace toute autre augmentation considérable dans les disponibilités monétaires provenant du fait que les banques continuaient à acheter les obligations du gouvernement sur le marché. Un autre trait caractéristique de l'entente relative à l'épargne a été l'engagement contracté par les banques de ne pas dépasser un taux de bénéfices convenu sur leur capital d'obligations du gouvernement en portefeuille. L'un des résultats de cette entente a été que, lorsque les banques désiraient vendre des obligations du gouvernement afin d'augmenter leurs prêts ou leurs avoirs en titres, autres que ceux du gouvernement, elles devaient vendre généralement des obligations à long terme donnant un bon rendement. Si elles avaient vendu des obligations à court terme et à faible rendement seulement, le rendement sur le reste du capital en portefeuille aurait dépassé la limite convenue. L'augmentation des revenus que les banques pourraient tâcher d'obtenir, au moyen de prêts plutôt que par les obligations du gouvernement, a été ainsi quelque peu réduite.

Plus tard, le budget du gouvernement s'améliora au point qu'il y eut un surplus général d'encaisse et le retrait de la dette devint possible. Ceci eut pour effet de réduire le montant d'argent entre les mains du public. En même temps, le transfert de ces fonds à la Banque du Canada a permis d'effectuer des réductions dans la proportion de la réserve de caisse des banques à charte. Au cours des dernières années de la guerre et en 1946, la proportion de la réserve de caisse des banques s'élevait en moyenne à 11½ p. 100 environ. Vers le milieu de 1947, la proportion de la réserve de caisse était descendue à 10½ p. 100, et les banques à charte, pour la balance, étaient devenues des vendeurs sur le marché d'obligations du gouvernement, par contraste aux achats importants des années précédentes.

En janvier et février cette année, comme l'a mentionné le ministre des Finances dans son exposé budgétaire, les influences du marché, laissées à elles-mêmes, amenèrent une augmentation des taux d'intérêt des obligations du gouvernement. Dans le cas des émissions comportant l'échéance la plus éloignée, l'augmentation du rendement fut d'environ 2·6 p. 100 à un peu moins de 3 p. 100 par année. Cette augmentation du rendement représentait une augmentation de prix d'environ 4½

points. Même si l'on ne prévoyait pas que ce changement des taux d'intérêt aurait un effet important sur le taux des nouveaux placements de capitaux, on croyait que ce serait un pas dans la bonne direction, dans les circonstances actuelles.

Dans son exposé budgétaire, le ministre des Finances disait aussi qu'il était peu probable que le public en général devienne acquéreur défini d'obligations du gouvernement, dans les conditions actuelles, à des taux raisonnables d'intérêt quelconques. Si le public en général n'est pas un acquéreur définitif d'obligations du gouvernement — et je suis d'accord avec l'opinion exprimée par le ministre à ce sujet — il n'est pas possible pour la Banque du Canada de poursuivre une méthode, qu'on appelle généralement celle du "marché ouvert", plus avant que je ne l'ai déjà exprimé. D'autres réductions dans la réserve de caisse des banques à charge obligeraient la banque centrale à vendre des obligations du gouvernement. Si l'encaisse dse banques à charte était compromise, elles ne pourraient acheter. Par conséquent, les seuls acheteurs éventuels seraient le public en général qui, comme je l'ai déjà dit, ne deviendra probablement pas, en pratique, un véritable acquéreur dans les conditions présentes.

Il y a une chose que j'aimerais mentionner sur les activités de la banque centrale, et c'est à quel point nous sommes restés en contact avec les banques commerciales et échangeons nos vues. Cela s'est fait constamment et périodiquement depuis les débuts de la Banque du Canada. L'an dernier, vers le milieu de l'année et peut-être un peu plus tard, nous avons profité de l'occasion pour faire savoir aux banques à charte qu'il était préférable de se tenir sur ses gardes en matière de prêts. Nous avons pensé que les banques préféreraient, dans leur propre intérêt et dans l'intérêt de leurs clients, examiner soigneusement la situation des inventaires et effets à recevoir et prendre les mesures nécessaires pour empêcher l'accumulation d'inventaires excessifs. Les banques, j'en suis sûr, y avaient songé, même avant que nous tenions ces pourparlers, en diverses occasions, au cours de 1947.

Plus tard, en février 1948, songeant non seulement à l'échelle des placements de capitaux en 1947, mais tenant compte aussi des indications qu'il avait été possible d'obtenir sur les projets pour 1948, nous avons fait savoir aux banques que, dans les conditions actuelles, alors que le taux des placements de capitaux fait pression sur une main-d'œuvre et des approvisionnements de matériaux plutôt rares, il était inopportun de financer les immobilisations de capital par l'expansion des crédits de banque. Là encore, je crois, les vues que nous avons exprimées coïncidaient avec les données du système bancaire et les corroboraient.

Me Dyde:

D. Monsieur Towers, après les remarques que vous venez de faire, je crois qu'il serait utile de fournir aux membres du Comité les deux tableaux qui apparaissent à l'appendice du budget et qui sont, si je comprends bien, les derniers chiffres revisés sur le revenu et les dépenses nationales et les dépenses nationales brutes. Je crois que vous avez eu l'occasion d'examiner ces chiffres et je crois aussi qu'ils mettent au point, si je peux m'exprimer ainsi, certains renseignements contenus dans le rapport annuel de la banque. Avez-vous eu l'occasion de voir ces tableaux que j'ai préparés?—R. Oui, je les ai vus, quoique je n'aie pas comparé dans leur détail les légers changements dans les chiffres.

D. Ils sont, à votre connaissance, les derniers chiffres disponibles relativement à ces items, n'est-ce pas?—R. Oui, en effet.

Me DYDE: Monsieur le président, je crois qu'il serait utile pour les membres du Comité d'avoir une copie de ces tableaux que j'ai fait polycopier. Je demanderais que ces copies soient distribuées.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Seulement pour l'information des membres du Comité?

Me DYDE: Peut-être seraient-elles utiles au compte rendu parce qu'elles font ressortir certaines remarques que vient de faire M. Towers.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vous voudriez que ces tableaux soient maintenant versés au compte rendu? Êtes-vous d'accord?

TABLEAUX DES DÉPENSES ET DES REVENUS NATIONAUX

TABLEAU 1—REVENU NATIONAL ET PRODUIT BRUT NATIONAL

	1939	1944	1946	Préliminaire, 1947
	(Millions de dollars)			
1. Salaires, gages et revenus supplémentaires du travail	2,565	4,869	5,195	6,111
2. Solde et allocations militaires	32	1,068	340	83
3. Revenu du capital	776	1,755	1,950	2,318
4. Revenu net de l'agriculture et autres commerces non constitués en corporations	901	1,904	2,065	2,308
5. Revenu national (1+2+3+4)	4,274	9,596	9,550	10,820
6. Impôts indirects moins les subventions	726	1,123	1,261	1,571
7. Allocations de dépréciation et coût similaire des affaires	582	881	839	906
8. Erreur résiduelle des estimations	−1	+220	−37	−132
9. Produit national brut au prix du marché (5+6+7+8)	5,581	11,820	11,613	13,165

TABLEAU 2—DÉPENSES NATIONALES BRUTES

—	1939	1944	1946	(Chiffres préliminaires) 1947
	(En millions de dollars)			
1. Dépenses des particuliers pour des denrées de consommation et des services	3,828	6,253	7,712	8,736
2. Dépenses publiques en biens et services				
a) non compris l'Aide mutuelle, l'UNRRA et les secours militaires	749	4,127	1,732	1,454
b) l'Aide mutuelle, l'UNRRA et les secours militaires	—	960	97	38
3. Placements bruts au pays—				
a) usines, outillage et logement	554	756	1,321	2,042
b) inventaires	329	−83	387	780
4. Exportations de denrées et de services [1] (non compris l'Aide mutuelle, etc.)	1,449	3,566	3,197	3,581
5. Importation de denrées et de services [1]	−1,328	−13,539	−2,871	−3,599
6. Erreur restante d'estimation	—	−220	+38	+133
7. DÉPENSES NATIONALES BRUTES AUX PRIX COURANTS (1+2+3+4+5+6)	5,581	11,820	11,613	13,165

SOURCE: Appendice à l'exposé budgétaire de 1948-1949, p. 5 (extrait de l'appendice des Débats de la Chambre des communes, 18 mai 1948).

Me Dyde:

D. Monsieur Towers, à propos des deux tableaux que je viens de distribuer aux membres du Comité, je veux attirer votre attention sur un point qui peut paraître n'avoir pas beaucoup d'importance, mais qui peut aider, je crois, à comprendre les remarques que vous avez faites. Je vois sur le tableau qui porte le numéro deux et qui est intitulé "Dépenses nationales brutes", que les inventaires se chiffrent, en 1946, à 387 millions de dollars?—R. C'est le montant de leur augmentation.

D. Ce n'est pas plutôt un total?—R. Non, c'est leur augmentation au cours de l'année.

D. C'est leur augmentation au cours de l'année. Et l'augmentation donnée par les chiffres préliminaires de 1947, est de 780 millions de dollars. Cela ne change que très peu au tableau n° 17 publié dans le rapport annuel de la Banque du Canada et où les placements que représentent les inventaires sont indiqués, pour l'année 1946, par le chiffre ·5. Il est probable que ce chiffre pourrait maintenant être remplacé par ·4.—R. Oui.

D. C'est la seule chose que je voulais faire remarquer au sujet des tableaux. Non, il y a autre chose: dans ce même tableau n° 2, qui donne les placements bruts au pays dans *a*) les usines, l'outillage et le logement, et dans *b*) les inventaires, je constate que les chiffres de ces deux articles accusent, en 1947, une augmentation sur ls chiffres précédents.

Voudriez-vous dire aux membres du Comité.....non, je vais m'exprimer autrement, si cela ne vous fait rien. Les remarques que vous venez de faire au sujet des placements de capitaux s'appliquaient, je crois, à ce chiffre de 2,042 millions de dollars. Autrement dit, c'est à ces placements de capitaux ou à cette augmentation de placements que vous faisiez allusion au cours de vos remarques, n'est-ce pas?—R. Oui, c'est bien cela.

D. Pouvez-vous dire si la politique suivie par la Banque du Canada a déjà produit des résultats?—R. Il est trop tôt pour le dire. Il sera presque impossible d'en déterminer la cause, même plus tard, même si, en 1948, il y a diminution dans les placements de capitaux. Il arrive que des gens qui s'étaient proposé de donner de l'expansion à leurs affaires, ont remis leurs projets à plus tard, à cause de l'élévation des frais ou pour d'autres raisons. Il peut arriver que des projets soient différés, pour la raison qu'il n'est pas aussi facile qu'auparavant de financer les placements de capitaux.

D. Je veux parler aussi de cet article des inventaires qui est indiqué là. On me dit parfois, monsieur Towers, que l'accumulation des inventaires est un facteur important (du moins, c'est ce qui se dit quelquefois), un facteur qui contribue beaucoup au maintien d'une forte demande. Est-ce juste?—R. Oui, je crois que c'est juste. Évidemment, à en juger par les chiffres, cet article n'est pas aussi important que celui des placements dans le logement et l'outillage, mais c'est certainement un facteur dont il faut tenir compte.

D. Ce chiffre continue-t-il d'augmenter à l'heure actuelle?—R. Il m'est impossible de le dire, parce que (si je me trompe, M. Scott rectifiera) nous ne faisons pas, au Canada, de relevés statistiques des inventaires aussi souvent qu'aux Etats-Unis. Monsieur Scott, pourriez-vous me dire la date des chiffres les plus récents?

Dans ce domaine, le rassemblement des rapports statistiques a fait des progrès au Canada. Mais il ne m'est pas possible de vous donner des chiffres récents qui seraient de nature à vous éclairer.

D. Avez-vous des remarques d'ordre général à faire au sujet de cette accumulation apparente des inventaires...

M. Winters:

D. De quelle sorte d'enventaires parlons-nous? S'agit-il des matières premières que l'industrie a en réserve? De quoi parlons-nous?—R. Il s'agit de toute espèce de matériaux bruts: des marchandises en voie de transformation, des produits à demi ouvrés dans les magasins, et de toutes autres choses.

D. Comment peut-on en arriver, alors, à un chiffre négatif lorsqu'il s'agit d'inventaires?—R. Prenez une année où les inventaires diminuent parce que la demande du public a été plus forte que l'offre, alors les inventaires diminuent vraiment.....

D. Je ne comprends pas très bien comment vous pouvez vous trouver en présence d'une situation négative. Cela veut-il dire qu'il y a diminution, ou bien est-ce réellement un déficit? Que révèle une situation négative?—R. Afin de mieux comprendre, prenons une compagnie qui avait, au début de 1944, des inventaires s'élevant à un million de dollars. Ses ventes ont dépassé sa propre production ou ses achats, et elle a terminé l'année avec des inventaires de $900,000.

D. C'est une réduction d'inventaire plutôt qu'un déficit?—R. C'est une diminution d'inventaire.

M. WINTERS: Je regrette de vous avoir interrompu, maître Dyde.

Me Dyde:

D. N'en parlons pas. Je me demande si vous avez fini, à propos de ce que vous disais, monsieur Towers. Peut-être que oui. Il était question des conséquences de cette accumulation d'inventaires, surtout sur les prix. Avez-vous des remarques à faire à ce sujet?—R. C'est, jusqu'à un certain point, l'histoire de la poule et de l'œuf. Le fait d'accumuler des inventaires qui puissent permettre de réaliser un chiffre d'affaires plus élevé, crée une demande de marchandises, tout autant que le ferait une pénurie complète. Quand le consommateur achète beaucoup sur un marché qui n'est pas très bien approvisionné, les prix montent et, d'autre part, la valeur d'une certaine quantité de l'inventaire augmente. Il y a eu de très importantes augmentations, et elles se sont produites à une époque où la grosseur et la valeur du chiffre d'affaires avaient aussi beaucoup augmenté. Autant que je sache, le rapport entre les inventaires et le chiffre de ventes n'a pas accusé d'augmentation sensible.

A en juger par les ventes actuelles, on ne peut pas dire que l'accumulation excessive des inventaires cause un problème sérieux et général. Il peut y avoir des exceptions, mais rien ne m'indique que l'affermissement des inventaires se fait dans le but de spéculer ou d'accumuler. Trop de gens se rappellent encore ce qui est arrivé dans le passé, alors que les pertes sur les inventaires furent extrèmemnt sérieuses. À l'heure actuelle l'écart entre les inventaires et les ventes n'est pas exagéré, mais, naturellement, il n'en reste pas moins vrai qu'advenant une certaine diminution dans les ventes l'on entendrait parler immédiatement de difficultés causées par des inventaires trop forts. L'homme d'affaires a un problème difficile à résoudre. Il faut qu'il ait assez d'approvisionnements pour répondre aux exigences de ses ventes courantes. À l'heure actuelle, ses approvisionnements ne sont pas démesurés, mais, dès que les ventes baisseront, il peut se trouver mal pris.

M. Harkness:

D. Cette accumulation d'inventaires ne sert-elle pas, en quelque sorte, de frein sur les prix?—R. Non, pas pendant qu'elle se produit mais, une fois l'équilibre parfait établi entre les inventaires et les ventes, alors elle peut avoir la conséquence que vous mentionnez. L'affermissement de l'inventaire, pendant qu'il dure, a une tendance à faire monter les prix.

D. Maintenant que l'inventaire est bâti et qu'il s'est accru considérablement, les prix devraient avoir une tendance à baisser?—R. Si nous en sommes rendus au point (et je crois que c'est probablement vrai de divers genres d'affaires) où les inventaires ont vraiment atteint leur point d'équilibre, les prix vont certainement se tranquilliser.

M. Thatcher:

D. Évidemment, il y a encore beaucoup de branches dont on ne peut pas dire cela et où la demande est encore plus grande que l'offre. N'est-ce pas?—R. Je crois que c'est vrai. Il est impossible d'avoir une vue d'ensemble où chaque facteur occupe la place que son importance lui assigne. Dans certains cas, dit-on, où la demande dépassait l'offre il y a six mois et même trois mois, et où l'on trouvait que les inventaires étaient bas, la situation a complètement changé. Graduellement, le nombre de ces divers articles va s'accroître. Cela s'en vient, je crois mais dans certains cas, comme vous dites, il y a encore rareté.

Me Dyde:

D. Monsieur Towers, vous avez déjà parlé d'une ou deux initiatives prises par la Banque du Canada dans le but de faire changer le niveau des prix ou, pour employer votre expression, pour diminuer la pression. La Banque du Canada a-t-elle pris d'autres initiatives à ce sujet, autres que celles que vous venez d'exposer?—R. Non, j'ai exposé tout ce que nous avons fait.

Me DYDE: Maintenant, messieurs, je me propose de poser à M. Towers des questions qui ne se rapportent pas formellement au document que voici. Si quelqu'un veut poursuivre la discussion, je serai heureux de remettre à plus tard cese questions qui, de fait, s'écartent du point que l'on discute actuellement.

M. FLEMING: Que maître Dyde poursuive et termine son interrogatoire. J'ai, moi-même, plusieurs questions à poser, des questions qui ne se rattacheront pas nécessairement au mémoire que M. Towers a lu.

Me Dyde:

D. Il y a une autre question que je veux porter à l'attention du Comité. C'est une question qui se rapporte à la situation du Canada en face du change étranger. Voudriez-vous dire au Comité quelle a été, d'après vous, la répercussion, sur le niveau des prix, des changements dans notre situation en face du change étranger? J'ai posé la question d'une façon plutôt générale. Il vaudrait mieux, je crois, la restreindre, disons aux périodes qui ont précédé et suivi le mois de novembre 1947?—R. Monsieur le président, afin de répondre à cette question, je remonterai un peu plus loin (j'allais dire à la fin de la guerre), au début de 1946, alors que la reconversion avait vraiment commencé. Le Canada, à cette époque, détenait de très importantes réserves de devises étrangères, ce qui lui rendit service. Étant donné que nous vendions à l'étranger à crédit et qu'il nous fallait utiliser nos réserves pour payer les importations que notre population voulait se procurer, il a été possible,

grâce à la présence et à l'utilisation de ces réserves, de faire entrer au pays beaucoup plus de marchandises qu'on ne l'aurait pu autrement. Cela a aidé à la reconversion et, à cause de cela, la hausse des prix a été moins prononcée qu'elle ne l'aurait été autrement. Les importations rentraient au pays et les prix montaient, mais, du moins, la population avait des marchandises à acheter.

Le temps vint (et nous arrivons à novembre 1947) où il fallut enrayer la baisse des réserves de devises étrangères, sinon nous nous serions trouvés dans une situation extrêmement embarrassante. Il n'est pas possible, à l'heure actuelle, de dire définitivement quelle a été la répercussion, sur les prix, des mesures qui ont été prises en novembre dernier. Dans le cas des approvisionnements que l'on ne peut pas faire venir des Etats-Unis, mais que l'on peut se procurer ailleurs, il n'est pas probable qu'il se produise une hausse de prix appréciable. Dans d'autres cas, la rareté des produits que l'on ne peut pas importer incitera les prix à monter.

M. Harkness:

D. Vous voulez dire qu'on ne peut pas les importer à cause du manque de.....—R. À cause d'une pénurie de dollars américains, oui. N'oublions pas que, autant que faire se peut, les articles ainsi frappés sont parmi les moins nécessaires à la vie; ils ne rentrent pas tous, on l'admet, dans la catégorie des articles de luxe, mais du moins, ils n'appartiennent pas non plus à celle des nécessités de la vie.

M. McGregor:

D. Que dites-vous des fruits et des légumes?—R. Un spécialiste en diététique vous dirait dans quelle catégorie il faut les placer.

M. Winters:

D. Monsieur Towers, l'effet produit sur les prix par l'importation des marchandises que nous faisons venir des pays étrangers grâce à ces crédits, n'est-il pas détruit, en quelque sorte, par l'accroissement de nos exportations, qui fait, elle aussi, partie du même programme?—R. Je ne suis pas certain d'avoir compris votre question.

D. Nous importons des marchandises d'autres pays, grâce aux prêts que nous avons consentis à ces pays?—R. C'est plutôt le contraire. C'est l'exportation que ces prêts ont rendue possible.

D. Je vois. La disponibilité des marchandises n'a-t-elle pas empêché les prix de monter davantage? N'est-ce pas ce que vous avez dit?—R. Je parlais de la période antérieure à novembre 1947, des quinze mois, environ, qui l'ont précédée. Nos réserves s'épuisaient très vite. C'était regrettable à un certain point de vue, mais, d'autre part, cela nous a permis d'obtenir des quantités considérables d'approvisionnements que nous n'aurions pas pu nous procurer sans ces réserves. N'eût été la présence de ces approvisionnements sur le marché canadien, la hausse des prix aurait été plus accentuée qu'elle ne l'a été.

D. D'autre part, nous nous sommes lancés dans une campagne d'exportation qui paraît avoir neutralisé dans une certaine mesure, les bénéfices de l'importation. Est-ce vrai?—R. En retour de nos exportations ou de l'emploi de nos réserves de devises étrangères, nous avons eu des marchandises. Prenons-le d'une autre manière. Au cours de 1947, en général, notre excédent courant global a été quantité négligeable, ce qui signifie que, pour toute chose vendue, nous avons eu quelque chose en retour. Par conséquent, la répercussion des importations

sur les prix est neutralisée par celle que les exportations exercent. Si nous avons dû utiliser nos réserves de devises étrangères, c'est que, pour quelques-unes de nos exportations, nous n'avons pas reçu paiement.

M. Thatcher:

D. J'aurai une question à poser, une question seulement, au sujet d'un passage de la page 4. M. Towers voudrait-il expliquer plus longuement la déclaration suivante: "Si le public en général n'est pas un acquéreur définitif d'obligations du Gouvernement (et je suis d'accord avec l'opinion exprimée par le ministre à ce sujet) il n'est pas possible pour la Banque du Canada de poursuivre une méthode, qu'on appelle généralement celle du "marché ouvert", plus avant que je ne l'ai déjà exprimé"? Je me demande si vous ne pourriez pas donner à ce sujet de plus longues explications?—R. Quand on veut réduire l'encaisse des banques et, par conséquent, les placer de force dans un état de contradiction, la banque centrale peut le faire en vendant des obligations du Gouvernement au public, soit aux compagnies soit aux particuliers. Le public acquittera le prix de ces obligations vendues par nous à même ses comptes dans les banques à charte; cela veut dire que les banques à charte nous paient en numéraire et réduisent en conséquence leur encaisse, ce qui les contraint de mettre un frein.

D. Je comprends.—R. D'autre part, si on constate que le public en général ne désire pas acheter des obligations, ce moyen de resserrement n'existe pas.

D. Mais comment savez-vous que le public n'achèterait pas d'obligations à l'heure actuelle?—R. Il va sans dire que nous ne le savons pas sur la foi de transactions au jour le jour, mais des données statistiques d'ensemble sont compilées de temps à autre.

D. La Banque du Canada peut-elle recourir actuellement à quelque moyen pratique pour réduire dans une certaine mesure le crédit consenti par les banques commerciales?—R. Vous voulez dire par quelque mesure spécifique plutôt que par voie de consultations?

D. Oui. N'avez-vous pas dit que vous aviez conseillé aux banques d'être prudentes et de ne pas consentir de prêts à des compagnies pour des augmentations d'immobilisations?—R. Oui. C'est la méthode fondée sur les consultations et la coopération. Vous voulez savoir s'il existe quelques autres méthodes.

D. Oui.—R. Quant à des mesures qui seraient appliquées uniquement par la Banque du Canada, je ne crois pas qu'il existe de méthodes quelconque qui soit praticable. Aux fins de financer l'expansion des prêts les banques ont vendu des obligations de l'Etat. Si les banques constatent que des obligations de l'Etat ne peuvent être vendues qu'à de très bas prix elles seront probablement contraintes de ne pas augmenter le volume des prêts; il faudra peut-être qu'elles amoindrissent le crédit. Mais si ce procédé était appliqué il en résulterait un désarroi et des taux d'intérêts élevés qui, je crois, empêcheraient une expansion du crédit bancaire mais nuiraient aussi très sérieusement au programme d'expansion des immobilisations. En d'autres termes, on pourrait employer un marteau pour faire face à une situation, mais je crains que le patient ne se remettrait pas de si tôt du coup d'assommoir.

D. Vous pensez qu'une telle mesure ne serait pas recommandable?—R. Non, car bien qu'une certaine diminution du programme des immobilisations soit à désirer et s'impose même, aussi longtemps que l'exécution du programme comporte l'emploi de plus de main-d'œuvre et de matériaux qu'il n'en existe... Il n'y a pas de mal à réduire la portée du programme, mais une trop grande réduction produirait le chômage.

D. Oui, je puis m'en rendre compte. Cependant, je me demande si les banques commerciales ne contribuent pas actuellement à l'inflation en consentant des prêts peut-être plus librement qu'il ne le faudrait pour le bien national. Vous dites dans votre rapport annuel, à la page 5: "L'augmentation des prêts, canadiens consentis par les banques à charte, qui a été de 461 millions de dollars en 1947 est la plus forte augmentation annuelle jamais constatée". S'il en est ainsi, les banques n'ont apparemment pas suivi les conseils que vous dites leur avoir donnés il y a quelques mois. Serait-ce vrai?—R. Non, je vais faire deux réserves à ce sujet. Au cours de nos conservations l'an dernier qui ont eu lieu dans le dernier semestre de l'année, nous avons parlé de l'opportunité d'examiner très soigneusement les prêts au regard des inventaires et des effets à recevoir et d'essayer d'éviter une situation où les inventaires ou les effets à recevoir seraient excessivement élevés. Je crois que l'on agit de la sorte, mais aussi longtemps que le volume du chiffre d'affaires et les prix augmentent il faut un plus gros volume d'inventaires et il faut pourvoir à leur financement. Quant à l'autre régime concernant lequel nous nous sommes exprimés assez énergiquement il y a trois ou quatre mois, le régime des prêts bancaires pour dépenses en immobilisations, il y a quelque chance d'appliquer des mesures efficaces. Bien que les banques doivent pourvoir au financement au compte courant, pour fins d'inventaires et d'effets à recevoir, dans le cas de dépenses en immobilisations elles peuvent dire légitimement qu'au Canada il convient de recourir aux sources traditionnelles de prêts, et c'est ce qui se pratique généralement.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne veux pas vous interrompre, monsieur Thatcher, mais il me semble que nous devrions permettre à Me Dyde de terminer son interrogatoire.

M. THATCHER: Je pensais qu'il avait dit qu'il n'avait pas d'autres questions à poser sur ce sujet.

Me DYDE: Je ne veux pas faire le moindrement obstacle aux membres du Comité qui veulent poser des questions. En fait, je n'ai qu'une petite question à poser avant de terminer mon interrogatoire pour le moment; et si on veut bient me permettre de la poser, cela prendra tout au plus cinq minutes, je laisserai ensuite le champ libre.

Me Dyde:

D. Monsieur Towers, je voulais m'assurer que je comprenais bien la portée d'une phrase à la page 4 de votre exposé. Ce n'est pas une affaire bien importante et pourtant je me demande si je saisis l'expression. Vous dites: "D'autres réductions dans la réserve de caisse des banques à charte obligeraient la banque central à vendre des obligations de l'Etat". Ai-je raison de dire que vous pourriez commencer cette phrase en disant simplement qu'une nouvelle réduction aurait pour effet de réduire davantage la réserve en espèces?—R. Oui, monsieur.

Me DYDE: Je voulais m'assurer que je comprenais le sens de la phrase. Je vous remercie. Je n'ai pas d'autre question à poser à M. Towers sur ce sujet.

M. THATCHER: Voudriez-vous me laisser compléter l'unique question que j'étais en train de poser? Est-ce régulier, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Très bien, allez.

M. Thatcher:

D. J'essayais de me renseigner sur la situation des banques commerciales en matières de prêts et de la mesure dans laquelle elles augmentent ou diminuent l'inflation qui existe actuellement. Je suppose

que le ministre des Finances a dit en diverses occasions que le gouvernement a pour programme de ne pas faire de placements à l'heure actuelle afin de ne pas accentuer la tendance à l'inflation. En conséquence je pense qu'un tel programme est opportun. Cependant, les placements de capitaux effectués par des particuliers ont augmenté très, très sensiblement l'an dernier, mais je dégagerais de votre rapport que ce sont les banques à charte qui ont fourni une bonne partie des fonds pour ces immobilisations. Or, ne serait-il pas raisonnable de supposer que les banques profitent autant que possible de la situation, pendant qu'elle s'y prête, pour consentir plus de prêts et elles prêtent peut-être des fonds trop rapidement et augmentent par ce fait l'inflation à l'heure actuelle, à une époque où l'économie nationale, le bien de l'économie nationale, devrait induire les banques à consentir moins de prêts?—R. Je ne crois pas que j'analyserais la situation de cette façon. Dans chaque cas il s'agit du particulier qui s'adresse à la banque et fait connaître ses besoins financiers pour l'exécution d'un certain programme d'expansion. Si la banque individuelle estime que la demande est bien fondée et qu'il s'agit d'une bonne expansion, susceptible de réussite et partant raisonnablement digne d'un prêt, dans le cours ordinaire des événements elle dira oui; ou si cette banque ne dit pas oui, quelque autre banque consentira le prêt. Toutefois, si on indique que dans les conditions existantes (et on a donné cette indication) que ce mode de financement est plutôt peu recommandable et que le solliciteur ferait mieux de s'adresser au marché des placements pour obtenir les fonds dont il a besoin, alors la banque aurait en vue une considération qui l'emporte sur l'attrait du prêt individuel, et je crois que c'est la situation qui existe actuellement.

M. KUHL: Puis-je poser une question? Admetteriez-vous, monsieur Towers, qu'en principe, l'expansion du crédit est saine jusqu'au point...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je crois que nous devrons conduire nos délibérations plus méthodiquement. Je crois que dès que nous avons commencé un interrogatoire dans un certain sens nous devrions le continuer jusqu'au bout.

M. KUHL: Je pensais que mon interrogatoire était précisément dans le sens des questions que M. Thatcher avait posées.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il serait préférable, je crois, de permettre à M. Thatcher de continuer ses questions, et je crois aussi que M. Fleming attend depuis quelque temps l'occasion de prendre la parole.

M. Thatcher:

D. Je ne sais pas cela, mais je voudrais entendre votre observation sur ce sujet. Pensez-vous qu'il y a lieu de supposer que l'aumentation des prêts consentis par les banques commerciales à l'heure actuelle influe de quelque façon sur les prix?—R. Le chiffre des prêts consentis n'a pas augmenté en ces derniers temps.

D. Vous voulez dire depuis la fin de la guerre?—R. Ma foi...

D. Est-ce que les prêts consentis l'an dernier n'ont pas augmenté très sensiblement?—R. C'est exact. Une bonne partie des prêts était destinée au financement d'inventaires et d'effets à recevoir et un chiffre beaucoup moindre se rapportait au financement de l'expansion d'immobilisations.

D. Comment avez-vous contrôlé les dépenses en immobilisations pendant la guerre? Avez-vous exercé ce contrôle directement par l'entremise de la Banque du Canada? Comment avez-vous contrôlé ces dépenses dans le temps?—R. Elles n'ont pas été contrôlées par voie de mesures monétaires mais plutôt par l'attribution des approvisionnements.

D. Je crois que c'est tout. Il me semble bien que les banques accordent plus de crédit en un temps où elles devraient l'amoindrir.

M. KUHL: M. Towers serait-il disposé à exprimer une opinion sur le point que j'ai soulevé, l'expansion du crédit?

M. FLEMING: Monsieur le président, j'ai une question à poser. Si M. Kuhl n'a qu'une question, je ne m'y oppose pas, mais s'il entend poser une série de questions, alors je crois que je devrai faire objection. Avez-vous une seule question à poser, monsieur Kuhl?

M. KUHL: Tout dépend de la réponse du témoin. Je voulais savoir si, généralement parlant, l'expansion du crédit ne produira pas de résultats défavorables tant que l'on n'atteindra pas le point de l'embauchage intégral.

Le TÉMOIN: Dans ce cas il faut établir si l'expansion du crédit peut avoir lieu quand les affaires sont à la baisse, parce qu'il faut un solliciteur avant de pouvoir consentir un prêt. Maintenant, quant à la question monétaire générale, celle d'établir si l'expansion du crédit est inopportune durant une période de déflation, je dirais non, elle n'est pas inopportune, mais l'expansion du crédit dépendrait d'un certain nombre de facteurs.

M. Kuhl:

D. Est-ce que des prêts ne sont pas consentis parce que l'on suppose d'abord que les gens sont disposés à produire, et d'autre part que les consommateurs sont disposés à acheter les produits?—R. L'expansion du crédit est fondée sur le consentement des gens à emprunter et sur la perspective que ces gens seront capables de rembourser ces emprunts en temps et lieu.

D. C'est-à-dire, elle est fondée sur la supposition que les produits sont vendables?—R. En partie sur la facilité d'écoulement du produit et en partie sur l'efficacité de l'emprunteur.

D. Une seule autre question sur ce sujet; estimeriez-vous qu'il existe actuellement un état d'embauchage intégral, c'est-à-dire, indépendamment de ce que vous avez dit ici?—R. Je dirais qu'exception faite des îlots de chômage nous sommes actuellement à peu près au niveau de l'embauchage intégral.

M. Fleming:

D. Je constate que les mots "inflation" et "état d'inflation" ne figurent nulle part dans le mémoire que vous avez lu ce matin. Diriez-vous qu'il existe un état d'inflation au Canada aujourd'hui?—R. Je crois pouvoir répondre à cette question en disant que le pouvoir d'achat du dollar est nettement inférieur à ce qu'il était en 1939; l'inflation existe effectivement dans cette mesure.

D. Cette explication ne constitue pas une réponse directe à ma question. Si, dans un an ou deux. . .—R. C'est, voyez-vous, une question de rareté. Je pourrais vous présenter la situation sous un faux jour en me servant de ces mots.

D. Alors, disons un état de rareté, pour nous en tenir à votre distinction au lieu d'employer le mot inflation; est-ce que les conditions de rareté qui nous confrontent au Canada aujourd'hui indiquent l'existence de l'inflation?—R. Je préférerais éviter l'emploi de ce mot "inflation", pas parce que je suis très sensible sur ce sujet mais parce que le sujet se prête bien souvent à une fausse interprétation. Si le niveau des prix était de 100 et qu'il monte à 102, vous pourriez peut-être dire que cela constitue de l'inflation. D'autre part, je crois que bien des

gens l'ont interprétée comme une situation très extrême semblable à celle qui a surgi dans certains pays après la dernière guerre. Aujourd'hui dans un très grand nombre de pays de l'univers, la monnaie vaut de 1/8 à 1/1000 de ce qu'elle avait l'habitude de valoir. Je préférerais m'en tenir au fait de notre situation, à savoir que le pouvoir d'achat de notre dollar en termes de marchandises et de services est inférieur à ce qu'il était en 1939 jusqu'à concurrence du chiffre que fait voir l'indice des prix.

D. Et quel est-il à peu près aujourd'hui?—R. Je crois d'après l'indice qu'il est de 151 environ.

D. Et nous pouvons présumer que notre dollar vaut à peu près 65 cents en comparaison de ce qu'il valait en 1939?—R. C'est exact.

D. Pouvez-vous nous dire quels sont, à votre avis, les facteurs qui ont causé cette situation, et vu votre réponse, je m'abstiendrai de l'appeler l'inflation. Je vais l'appeler un état de dépréciation prononcée du dollar canadien en fonction du pouvoir d'achat.—R. Comme vous le savez, cette situation s'est manifestée durant la guerre, comme l'histoire révèle qu'elle s'est toujours manifestée au cours de guerres, alors que l'on s'applique à affecter une très forte proportion de la production aux fins de guerre, ce qui réduit la proportion accessible à l'économie civile. Il va sans dire que les recettes totales de civils en numéraire sont maintenues non seulement aux niveaux du début de la guerre mais elles atteignent de plus hauts niveaux. L'embauchage intégral et les salaires plus élevés augmentent les revnus; les marchandises que les gens peuvent se procurer sont dans bien des cas réellement en moindres quantités qu'avant la guerre. Dans le cas d'un pays tel que le Canada, durant la guerre, les civils pouvaient se procurer plus de marchandises et de services mais il n'y en avait certainement pas autant qu'ils eussent voulu acheter, compte tenu de la forte augmentation du revenu national. Cette situation provoque un relèvement des prix, nonobstant tout régime praticable d'impôts ou tout volume praticable d'épargnes par le peuple. Ces deux choses ne suffisent pas; aussi, à une certaine étape, étape que l'on a atteinte au Canada en octobre 1941, on a instauré le régime des prix plafonnés. Cette régie réduit les augmentations de prix, ou peut-être dans certains cas les empêche, mais elle a simplement pour effet de différer la réaction définitive. À certaine époque après la guerre on entretient l'espoir que la production d'articles pour les besoins civils va augmenter au point où les marchandises seront disponibles sans hausse de prix. Mais si l'on tient compte du relèvement général des prix de revient qui s'est produit durant la guerre, il arrive naturellement que l'espoir dont je viens de faire mention n'est pas pleinement réalisable. Dans certains pays l'augmentation des prix a été tout au plus passablement marquée; dans d'autres pays l'inflation de l'après-guerre a tout bouleversé de fond en comble. Au Canada, nous avons été exposés à toutes ces influences non seulement sous le rapport de notre propre situation domestique mais aussi en raison de ce qui est arrivé dans d'autres pays. Aussi, nous souffrons des conséquences de l'après-guerre. Dans notre propre cas, les conséquences ne sont pas aussi lourdes que dans la plupart des autres pays de l'univers, mais elles ne sont pas moins pénibles.

D. En faisant une analyse de ces facteurs vous avez indiqué que la rareté des marchandises a constitué un des éléments qui ont évidemment déprécié de 35 p. 100 le pouvoir d'achat du dollar canadien. Vous ne vous êtes pas servi de l'expression "volume", je le sais, mais vous ne me chercherez pas querelle sur ce point.—R. Le volume de monnaie,

à la fois la monnaie que les gens ont acquise pendant la guerre et qu'ils ont économisée, et qu'ils sont peut-être à dépenser maintenant, et un fort volume de revenu courant.

D. Nous dirons donc que le volume de l'argent est l'un des facteurs responsables des prix élevés et qu'il a influé sur le pouvoir d'achat du dollar?—R. Oui, c'est ça.

D. En passant, puis-je vous demander votre opinion sur un ou deux sujets se rapportant aux questions qui vous ont été posées ce matin. Je les passerai en revue brièvement. Certaines récoltes de l'an dernier n'ont pas complètement répondu à notre espoir. Je suppose que cela a contribué à la rareté actuelle, surtout lorsque de telles conditions existent aussi en dehors du Canada.—R. En effet. C'est surtout parce que, non seulement les récoltes ont été manquées au Canada, mais parce qu'en d'autres parties du monde, il y a eu aussi des pertes semblables et vraiment regrettables.

D. L'un des facteurs des prix élevés, c'est que la demande se maintient ici alors que les approvisionnements sont moindres, n'est-ce pas? Il faut que j'évite d'employer le mot "inflation", après ce que vous avez dit tout à l'heure. Ce serait une des causes de la dépréciation du pouvoir d'achat du dollar canadien chez nous?—R. Tout dépend, si les marchandises sont réellement nécessaires au Canada.

D. Je dis, dans ma question, que ces marchandises ne sont pas produites exclusivement pour l'exportation, mais qu'il y a demande au Canada. Aussi longtemps que la demande se maintiendra, je considère que cela contribuera à la rareté de la marchandise et à en faire hausser le prix, l'acheteur canadien entrant en concurrence avec l'acheteur étranger.—R. S'il y a concurrence, oui.

D. Je crois qu'il est évident, d'après ce que vous avez dit ce matin... prenons le Programme de relèvement de l'Europe par exemple. N'est-ce pas juste de supposer que ce programme fournira de nouveaux marchés pour les produits canadiens? Aussi longtemps que ces produits seront requis par le consommateur canadien, nous pouvons nous attendre à une tendance à la hausse dans la structure des prix au Canada?—R. Je ne crois pas que le Programme de relèvement de l'Europe crée de nouveaux marchés pour les produits canadiens. Je dirais plutôt qu'il empêchera nos marchés actuels de disparaître.

D. Alors, pouvons-nous dire qu'il occasionnera une hausse de prix?—R. Non pas à cause de pressions additionnelles. Mais, comme je l'ai dit, ce programme empêchera peut-être nos marchés de disparaître. L'expression "disparaître" est peut-être exagérée. S'ils disparaissaient en grande partie, ce qui amènerait une réduction appréciable des prix. Si cela n'affectait que certains produits que nous pouvons utiliser avantageusement, le résultat en serait plutôt négligeable. Mais si cela se produisait sur une haute échelle, des embarras sérieux en résulteraient naturellement pour nous.

D. Oui. Il y aurait rareté. Mais nous ne nous étendrons pas davantage sur ce sujet dans le moment. Aussi longtemps que le Programme de relèvement de l'Europe exigera des marchandises en demande chez nous, vous croyez que les prix, comme résultat, n'en seront pas plus élevés pour le consommateur canadien, mais qu'évidemment, ce programme, aussi longtemps qu'il sera effectif, empêchera les prix de baisser?—R. Tout cela dépend encore des approvisionnements. Nous présumons toujours qu'il s'agit de produits rares sur le marché canadien.

D. C'est ce que j'ai voulu dire, qu'il s'agit de produits rares, pour lesquels le consommateur canadien entre en concurrence avec le consommateur étranger.—R. Ces produits existent, mais je ne peux les indiquer dans le moment.

D. J'allais justement en parler. Sans entrer dans les détails, je crois que nous ignorons encore quels sont les produits qui seront requis pour le Programme de relèvement.—R. Naturellement, il y a aussi la question de choisir. Actuellement, le total de nos ventes à l'étranger ne dépasse pas ce qu'il faut pour payer nos importations. Par conséquent, si nous en gardons plus au pays, autrement dit, si nous réduisons nos exportations, il faudra nécessairement réduire aussi nos importations, ce qui influera sur les prix de la façon dont vous venez de parler.

D. J'en arrivais à l'effet que le Programme de relèvement de l'Europe aurait sur les importations et de ses relations avec le niveau de nos importations. Avant d'en finir avec cette question du Programme de relèvement, je voudrais faire cette remarque. Si vous en convenez.... sans entrer dans le détail des denrées en particulier, parce que nous ne savons pas encore lesquelles seront requises.... tant qu'il nécessitera des marchandises dont le consommateur canadien a besoin et dont la quantité est limitée, il est peu probable qu'il se produise une diminution de prix. Cela dépendra, naturellement, des marchandises nécessaires.—R. C'est vrai, dans les circonstances dont vous parlez. Mais il y a ceci, comme je l'ai déjà dit: ces achats nous permettent d'importer plus de marchandises, ce qui a tendance à empêcher les prix de monter.

D. Ces choses dont je parle n'affecteront pas les importations. Lorsque celles-ci servent à approvisionner un marché à court de marchandises, il y a déflation, n'est-ce pas, ou cela arrête la hausse des prix?—R. L'effet est d'empêcher les prix d'échapper à tout contrôle, à cause de la rareté des marchandises.

D. D'après votre rapport annuel pour 1947, comme Gouverneur de la Banque du Canada, il me paraît évident que notre haut niveau d'importation des Etats-Unis, avant le 17 novembre dernier, a eu pour effet d'empêcher une hausse rapide des prix qui se serait vite produite autrement.—R. Oui, je le crois.

D. Et que les régies d'importation, dont nous regrettons tous la nécessité, auront pour effet, aussi longtemps qu'elles continueront, ce qui est probable parce que le marché canadien manque de produits qui autrement nous auraient été fournis de l'extérieur, qu'elles auront probablement pour effet de faire monter les prix?—R. C'est fort possible, en effet.

D. Ce n'est pas probable, dans les conditions actuelles?—R. Je préférerais, je crois, que M. Taylor réponde à cette question, parce qu'il est beaucoup plus renseigné que moi sur les secteurs vulnérables et sur ce qui pourrait être fait pour y remédier.

D. Croyez-vous qu'il soit plus renseigné que vous sur la question des approvisionnements et de la rareté de certaines lignes de marchandises?—R. Ma réponse serait plutôt théorique, et la sienne, plus pratique.

D. Que vous répondiez de façon générale à ma question me semble satisfaisant, monsieur Towers. L'effet des régies sur les importations de produits dont les Canadiens ont besoin sera-t-il, en général, de faire augmenter les prix?—R. Cela nous place sûrement dans une position vulnérable. Cependant, M. Taylor pourrait vous en dire davantage sur notre degré de vulnérabilité et sur ce que nous pourrions faire pour y remédier.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Êtes-vous prêt à suspendre la séance maintenant?

M. FLEMING: Oui. Mais j'ai encore une foule de questions à poser.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Avant que vous partiez, nous nous réunirons cet après-midi dans la salle n° 277. C'est la salle du comité des chemins de fer. Vous y serez plus à l'aise, je crois. Tout le monde aura plus de place.

M. THATCHER: M. Towers sera-t-il ici encore demain?

M. FLEMING: Il était entendu, je crois, que nous siégerions demain et que M. Towers serait libre, si nous avions besoin de lui demain matin.

La séance est suspendue jusqu'à quatre heures.

REPRISE DE LA SÉANCE

Le 27 mai 1948.

La séance est reprise à quatre heures de l'après-midi sous la présidence de l'hon. Paul Martin.

M. Graham Towers, gouverneur de la Banque du Canada, est rappelé.

Le PRÉSIDENT: La séance est ouverte.

M. Fleming:

D. Puis-je continuer?.. . M. Towers, ce matin, n'a pas semblé vouloir employer le mot "inflation". Je remarque cependant, en examinant votre rapport de banque pour 1947, qu'à la page 13 et à la page 15, vous avez parlé des influences qui "contribueront fortement à combattre l'inflation". Ce n'est pas que je trouve à redire, mais il me semble que vous ne pouvez avoir d'objection à ce qu'on emploie de telles expressions dans nos questions et nos réponses.—R. Et je ne m'oppose pas au mot "inflation".

D. Désirez-vous ajouter autre chose à ce que vous avez dit ce matin?—R. Non. C'est une question de phraséologie plutôt qu'autre chose. Dans l'esprit des gens, inflation signifie très souvent une situation désespérée qui échappe à tout contrôle, comme vous voyez dans les autres pays.

D. Naturellement, je n'avais rien de tel dans l'esprit, ce matin, quand j'ai demandé si nous avions l'inflation au Canada.—R. Exactement. Le changement dans le niveau des prix indique qu'elle existe jusqu'à un certain point.

D. Vous avez dit ce matin, si je me rappelle bien, que le montant d'argent, l'argent disponible est l'un des facteurs qui influent directement sur le niveau des prix. Cela influe directement?—R. Oui.

D. Alors, l'argent disponible, pris en lui-même, pourrait être considéré comme une des causes de l'inflation?—R. Peut-être. Il arrive parfois, cependant, qu'une augmentation appréciable de l'argent à notre disposition s'est produite sans avoir d'effet notable sur le volume des affaires, encore moins sur les prix. Dans ce cas-là, l'augmention de l'argent disponible est parfois accompagnée d'un ralentissement du roulement.

D. Je suppose que cela dépend de l'étendue et des circonstances....

Le PRÉSIDENT: Un instant, monsieur Fleming. M. Towers n'a pas terminé sa réponse.

Le TÉMOIN: Oui, j'ai fini.

M. Fleming:

D. Tout dépend de l'étendue et des circonstances, je suppose. Mais on peut dire ,en général, qu'une expansion dans la disponibilité de l'argent engendrera cette tendance à l'inflation?—R. Si les autres circonstances s'y prêtent, oui.

D. J'ai dit: ce facteur en lui-même et les autres s'y prêtant.—R. Cela amène la possibilité que vous avez mentionnée.

D. Une augmentation dans la quantité d'argent disponible aura probablement cet effet. C'est là la tendance, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Qui s'occupe de contrôler ou de fixer le montant d'argent en circulation au Canada?—R. Je vais essayer de répondre à cette question à l'improviste, quoique, pour mettre les points sur les i, je ferais peut-être mieux d'écrire ma réponse.

D'abord, l'argent en circulation est influencé par les demandes de prêts aux banques. Si les prêts demandés sont jugés comme étant bons et solides, les banques prêtent l'argent, et ceci, le reste s'y prêtant, tendra à accroître les disponibilités monétaires.

En 1947, il s'est produit une augmentation importante des prêts, mais il arriva qu'au cours de cette année-là, le gouvernement encaissa des revenus dépassant de beaucoup les dépenses. Je parle ici d'une chose qui n'est pas tout à fait la même qu'un surplus budgétaire. Ce sont des recettes de caisse, par comparaison aux déboursés de caisse à toutes fins. Le gouvernement, au cours de cette année-là, a été en mesure de racheter une grande quantité d'obligations détenues par les banques et de maintenir ainsi le montant d'argent en circulation à peu près égal. Je ne sais pas encore quelle sera la situation en 1948. Le volume d'argent, à ce temps-ci du mois de mai, ne me paraît pas plus élevé qu'à la fin de 1947.

D. Excusez-moi, monsieur Towers, mais je crois que vous me donnez plutôt un aperçu des facteurs qui entrent....—R. J'arrive à cela.

D. Je vous demandais plutôt qui fixe le montant d'argent en circulation. Vous avez mentionné les banques, le gouvernement. Voulez-vous ajouter autre chose?—R. Et les emprunteurs.

D. Et la Banque du Canada?—R. Maintenant, pour la Banque du Canada, je reviendrai sur ce que j'ai dit ce matin. Supposons que le gouvernement n'aurait pas eu de surplus disponibles pour le rachat des titres qui se trouvaient entre les mains des banques en 1947. Qu'aurait pu faire la Banque du Canada pour empêcher le montant d'argent disponible de s'accroître? Théoriquement, nous aurions pu vendre des obligations au public, réduisant ainsi l'encaisse en banque, et si nous avions refus d'acheter des obligations, empêcher les banques d'augmenter leurs prêts. Cela, naturellement, aurait produit une situation chaotique sur le marché des valeurs, parce que les banques s'efforçaient d'accomoder leurs clients, mais n'étaient pas en mesure de le faire. Je parle ici d'un cas extrême, parce que cela aurait signifié un bouleversement dans le monde des affaires qui aurait été tout à fait injustifié.

Il s'ensuit cependant, de tout ce que j'ai dit, que la Banque du Canada ne peut absolument pas, sans qu'il en résulte un véritable chaos, contrôler le montant d'argent disponible, dans les conditions actuelles.

D. Vous dites qu'elle ne peut absolument pas le contrôler, mais elle est l'un des organismes qui déterminent en partie le montant d'argent disponible au Canada, n'est-ce pas?—R. Elle peut essayer d'exercer une influence, mais j'ajouterai que sans l'aide dees surplus du gouvernement en 1947, notre influence aurait été bien négligeable.

D. En réponse à ma question sur ce qui détermine le montant d'argent disponible au Canada, vous avez mentionné quatre facteurs principaux; le gouvernement, les banques, les emprunteurs et la Banque du

Canada. Maintenant, je suppose que les emprunteurs n'y sont pour quelque chose que dans la mesure où les banques consentent à leur prêter?—R. En effet.

D. Vous avez dit que la Banque du Canada exerce un contrôle limité. Est-ce bien le terme exact?—R. Un contrôle limité.

D. Des crédits que la banque accorde?—R. C'est exact. Si nous mettons de côté la question de coopération et d'entente sur une ligne de conduite générale, notre pouvoir est limité, dans les conditions actuelles, s'il faut se servir d'armes pas trop blessantes et éviter les mesures rigoureuses.

D. Vous parlez du contrôle que peut exercer la Banque du Canada?—R. Oui, sauf s'il s'agissait de mesures très rigoureuses.

D. Et la banque n'a pas jugé bon, dans les circonstances, d'appliquer des mesures rigoureuses?—R. Non. Nous croyons que ces mesures rigoureuses auraient un peu le même effet que de brûler la porcherie pour faire cuire le cochon.

D. Vous avez parlé du surplus du gouvernement en 1947; en outre, la Banque du Canada a peu de chance, en sus de ces mesures draconiennes, d'influencer directement les opérations des banques en ce qui concerne les disponibilités monétaires?—R. En effet.

D. Dans quelle mesure le programme du gouvernement, comme tel, est-il un facteur dans les disponibilités monétaires? Je veux parler maintenant de la Banque du Canada et des mesures directes?—R. Je devrais peut-être dire qu'un facteur très important, en ce qui concerne le gouvernement en 1947, a été le remboursement des prêts à la Commission du change étranger et un certain emploi de l'encaisse que le gouvernement avait au début de l'année financière. Le prétendu surplus budgétaire a été contrebalancé en grande partie par des prêts à d'autres pays. La perte du change qui a procuré au gouvernement beaucoup de dollars canadiens n'a pas été,— Dieu le sait,— le résultat d'une ligne de conduite préméditée; mais c'est arrivé; et cela a coïncidé avec un besoin très urgent de réduction de la dette du gouvernement.

M. Thatcher:

D. Quels prêts avons-nous consentis aux pays étrangers pour l'année financière que vous venez de mentionner?—R. Je ne me rappelle pas le montant pour l'année financière, mais pour l'année civile le total des prêts, c'est-à-dire, l'emploi de crédits autorisés par le Parlement il y a quelque temps, plus les secours, s'est chiffré à environ $600,000,000.

D. Ce sont des prêts qui avaient été approuvés il y a deux sessions?—R. $560,000,000 en prêts durant l'année financière, plus $40,000,000 en secours, soit un total de $600,000,000.

Le PRÉSIDENT: Ils étaient plus élevés un an plus tôt.

Le TÉMOIN: Oui.

Le président:

D. Plus d'un milliard.—R. Disons $900 millions, environ cela.

M. Thatcher:

D. Il n'y en aura pas beaucoup au cours de l'année qui s'amène?—R. Je ne le crois pas.

M. Fleming:

D. Nous savons ceci: que la quantité d'argent a une influence directe sur... c'est-à-dire, que les disponibilités monétaires exercent une influence directe sur le niveau des prix; et elles sont déterminées par

d'autres facteurs que le gouvernement, les banques, les emprunteurs, la Banque du Canada et les emprunteurs seulement dans la mesure où les banques consentent à leur prêter. N'est-ce pas?—R. Si vous me le permettez, cela peut sembler un jeu de mots; mais je dirai que la politique financière du gouvernement,— ou pour commencer par la fin,— que la demande de fonds empruntés par les commerçants; les mesures des banques qui accordent des crédits; la politique financière du gouvernement; la Banque du Canada,— tous contribuent au résultat éventuel. "Déterminé", est je pense, le mot que vous avez employé. Je suis certain que c'est juste dans un sens, mais il semble impliquer une trop grande exactitude, si vous savez ce que je veux dire.

D. Vous voyez peut-être dans le mot "déterminé" la détermination consciente. Je n'ai pas dit que c'était toujours voulu.

M. Thatcher:

D. C'est parfois inconscient?—R. Si vous me permettez d'ajouter une autre chose: c'est un facteur dans la situation. Il se peut qu'il y ait plusieurs facteurs secondaires.

De même que la situation du change étranger à la Commission, l'an dernier. Les réserves de change ont baissé considérablement, de sorte que l'argent du public était absorbé par le gouvernement. Si les réserves étaient à la hausse, la tendance contraire se manifesterait.

M. Fleming:

D. Il s'agissait d'une question de décision de l'un des organismes que vous avez mentionnés?—R. Le fait d'absorber?

D. Oui.—R. Non. Il y eut une décision très catégorique de la part du grand public, parce qu'il avait besoin de dollars américains.

D. Nous ne pensions peut-être pas tout à fait à la même chose?—R. A mesure que le public achète des dollars américains, il paie en dollars canadiens, et cela, naturellement, va au gouvernement.

D. Nous revenons de fait aux mesures du gouvernement dans cette situation. Pour ce qui est des éléments qui entrent en jeu dans les disponibilités monétaires, je remarque dans le rapport de la Banque du Canada, aux pages 34 et 35, que vous considérez comme éléments des disponibilités monétaires, la monnaie en sus des emprunts sous forme de billets et de pièces de monnaie; puis sous les dépôts bancaires et banques à chartes pour parlez de dépôts à vue, puis de dépôts actifs que vous appelez dépôts actifs à terme.

Et puis vous parlez de nouveau de la Banque du Canada, d'autres dépôts, pour arriver ensuite à vos disponibilités monétaires. Sont-ce les facteurs qui d'après vous entrent dans les disponibilités monétaires?—R. Oui, je le crois; et c'est à peu près la base qui sert aux mêmes calculs dans les pays les plus importants.

D. Vous avez modifié votre base de calcul des disponibilités monétaires dans votre rapport de 1947 comparativement à l'année précédente?—R. Oui. Nous l'avions publié un peu plus tôt et l'avions inclus après dans le rapport de 1947.

D. Voulez-vous expliquer?—R. Je regrette, je me suis trompé. Il a d'abord été publié dans le rapport de 1947.

D. Je pense que vous le dites catégoriquement dans le rapport de 1947?—R. Oui.

D. Et vous dites également là d'une façon bien précise, je pense, qu'à cette date, vous aviez inclus dans vos disponibilités monétaires du Canada les dépôts d'épargne dans les banques. N'est-ce pas? Ils sont pas exclus; vous les appelez dépôts inactifs à terme dans le rapport de 1947?—R. Oui.

D. D'après vos calculs, vos disponibilités monétaires totales, au Canada, à la fin de 1947, se sont chiffrées à $3,000,944,000 comparativement à $3,000,996,000 à la fin de 1946?R. Oui.

D. D'après la nouvelle bas vous avez indiqué une baisse de $52,000,000 de disponibilités monétaires canadienne?—R. Oui.

D. Mais si vous adoptiez l'ancienne base de calcul en y comprenant les dépôts dits inactifs à terme des banques à charte, lesquels j'imagine sont en général des dépôts d'épargne dont l'intérêt est calculé à chaque trimestre, vous auriez eu un montant additionnel de $2,856,000,000 en 1946. Mais en 1947, il y aurait eu un montant additionnel de $3,143,000,000 de disponibilités monétaires? N'est-ce pas?—R. Pas une augmentation durant l'année, mais un montant total.

D. Vous avez dit un montant total?—R. Oui, exactement.

D. Si vous aviez adopté l'ancienne base de calcul, vous auriez indiqué une hausse considérable de disponibilités monétaires à la fin de 1947 par comparaison à la fin de 1946, au lieu d'une baisse?—R. Exactement.

D. L'augmentation se serait chiffrée à environ $250,000,000?—R. Oui.

D. Vous avez fait allusion ce matin, dans votre exposé, en parlant de disponibiltés. . .—R. Pardon?

D. Il serait peut-être préférable que nous nous procurions ces chiffres exactement. Monsieur Scott voudrait-il faire un peu d'arithmétique afin de nous aider là.—R. Oui. M. Scott nous faisait remarquer que si quelqu'un considère l'actif liquide par opposition aux disponibilités monétaires, c'est-à-dire l'autre actif liquide, et y comprenait également les obligations du gouvernement, on arriverait à un grand total de $13,454,000,000 à la fin de 1946; ou à $17,450,000,000 en y incluant les disponibilités monétaires. Le même calcul pour 1947 a donné $17,265,000,000. J'essaie simplement de le calculer d'après votre rapport de 1946. J'ai la réponse maintenant. Je pense que ça donne une augmentation de $235,000,000 en disponibilités monétaires à la fin de 1947 comparativement à 1946 qui a servi de base au tableau paraissant dans votre rapport annuel avant l'année 1947. C'est clair?—R. Incidemment, les renseignements nécessaires pour publier un tableau sous sa forme actuelle ne nous sont parvenus qu'assez récemment.

D. Je ne veux pas compliquer les choses, monsieur Towers. Je ne veux pas avoir de malentendu avec vous sur ce point; mais je veux faire ressortir ceci maintenant,— et je crois que la chose a été démontrée,— que si vous aviez continué à établir cet état des disponibilités monétaires dans votre rapport de 1947 sur la même base que celui de 1946 et les rapport annuels antérieurs, vous auriez eu non une diminution dans les disponibilités monétaires mais une augmentation qui, à mon avis, se chiffrerait à environ $235,000,000?—R. Si nous avions fait cela, il nous aurait fallu également prendre en considération les obligations du gouvernement détenues par le public, parce que si les dépôts inactifs d'épargne sont considérés comme faisant partie des disponibilités monétaires, aussi bien faire entrer les obligations du gouvernement dans la même catégorie; de sorte qu'il nous faut considérer soit le total dans sa forme actuelle, je pense, ou sous une forme antérieure, plus les obligations du gouvernement aux mains du public afin de pouvoir établir une comparaison.

Cette forme antérieure n'était pas satisfaisante. Je ne m'en excuse pas, particulièrement, parce que nous n'avons pas eu de meilleurs renseignements que récemment. Une des raisons est que la situation de temps de guerre a rendu très difficile la tâche d'améliorer le travail de compilation de statistiques que nous avions commencé avant la guerre.

D. Je ne critique pas votre base du tout, mais le seul point que je veux faire ressortir est le suivant: tandis que l'état publié en 1947 semble indiquer qu'il y eut une diminution de $52,000,000 à la fin de 1947 comparativement à la fin de 1946, si vous aviez continué d'établir votre état d'après la base antérieurement en vigueur, vous auriez indiqué une augmentation de $235,000,000 durant cette année.—R. Je pense que, pour fins de comparaison, il est nécessaire que l'état publié sous sa forme antérieure prenne également en considération les obligations du gouvernement détenues par le public.

M. Maybank:

D. Si vous aviez indiqué une augmentation dans les disponibilités monétaires, selon l'ancienne méthode de la présenter, vous n'auriez pas dit la vérité, n'est-ce pas? Vous auriez présenté un état que quelqu'un aurait pu interpréter comme représentant les disponibilités monétaires, les dépôts inactifs, les obligations etc.?—R. Exactement. Nous avons cru également qu'en vue de donner une idée exacte de ce qui s'est passé, il nous faudrait faire abstraction des dépôts inactifs d'épargne. En même temps il ne faut pas perdre de vue le fait que les dépôts inactifs d'épargne, les obligations du gouvernement, ou certaines autres choses de ce genre, peuvent entrer en ligne de compte dans les disponibilités monétaires si les gens jugent qu'il doit en être ainsi. Mais, naturellement, dans les autres pays,— prenez par exemple le Royaume-Uni où les Postes et les banques d'épargnes fiduciaires sont les gardiennes d'un montant très considérable des petites épargnes du peuple, ou dans le cas de l'Australie où une forte quantité de ce genre de dépôt est aux mains de la Banque nationale; ils ne pensent pas plus à inclure ces dépôts dans leurs calculs d'argent en disponibilité, qu'ils songeraient à faire un voyage à la lune; nous avons donc essayé d'adopter les mêmes bases de statistiques pendant quelque temps, et nous avons réussi l'an dernier.

D. Êtes-vous au courant de la base dont se sert le Bureau fédéral de la Statistique pour compiler ses chiffres sur les disponibilités monétaires au Canada?—R. Pardon?

D. Êtes-vous au courant de la base dont se sert le Bureau fédéral de la statistique pour compiler ses chiffres sur les disponibilités monétaires du Canada?—R. Je crois qu'il n'en publie aucun présentement.

D. J'en ai un ici intitulé "Disponibilité en espèces et en monnaie", une publication du Bureau fédéral de la statistique de février 1948. À la page 5, se trouvent les disponibilités monétaires pour cinq mois en 1947 et janvier 1948. Voici les chiffres: $7,545.4 millions en janvier 1947; $7,555.3 millions en février; $7,618.6 millions en octobre; $7,554.5 millions en novembre; $7,660.1 millions en décembre et $7,479.8 millions en janvier 1948.

Le PRÉSIDENT: Est-ce l'an dernier?

M. FLEMING: 1947 et janvier 1948.

Le TÉMOIN: Monsieur le président, monsieur Scott ici est plus au courant que moi de ces chiffres du B.F.S. Je lui demanderais de commenter là-dessus.

M. SCOTT: Je pense que les chiffres que vous avez cités, monsieur Fleming, sont compilés par le Bureau fédéral de la statistique en vue de calculer l'intérêt moyen de l'argent. Certains chèques sont tirés sur des comptes d'épargne et c'est pour cela que tous les comptes d'épargnes y ont été inclus et divisés afin de déterminer l'intérêt moyen de l'argent. L'autre publication, la revue régulière mensuelle des statistiques canadiennes, ne donne pas de fait, je crois, le chiffre se rapportant aux disponibilités monétaires. Je crois que le numéro qui a été publié cette année

a été préparé trop tôt après la publication du rapport annuel des banques pour qu'on y traite de la question des accumulations des pargnes. Je pense qu'il en a été question.

M. THATCHER: Avant d'aller plus loin, monsieur Fleming, je tiens à vous faire remarquer que je ne comprends pas très bien où vous voulez en venir.

M. FLEMING: Il s'agit de savoir si les disponibilités monétaires au Canada ont augmenté ou diminué au cours de l'année dernière.

M. THATCHER: Oh! c'est là où vous voulez en venir.

M. Fleming:

D. Dans les conditions présentes, monsieur Towers, qui détermine la quantité d'argent en circulation?—R. Vous voulez dire les billets en circulation, aux mains du public? Les billets et les pièces de monnaie.

D. Les billets et les pièces de monnaie.—R. Ils sont déterminés exclusivement par les demandes du public.

D. Déterminés par qui?—R. Par le public lui-même.

D. Je sais, mais qui prend les décisions quant à la quantité de billets à être émis?—R. Si Joe Smith désire avoir $10 sur lui au lieu de $50, la circulation monte.

M. MAYBANK: Et comme il y a un fort approvisionnement de papier, on peut toujours fournir aux divers Bill Smith et Joe Smith, toute la monnaie dont il jugent avoir besoin?

Le TÉMOIN: Exactement. Elle est là dans nos coffres-forts.

M. Fleming:

D. Alors, c'est la Banque du Canada qui émet les billets à la demande de cette combinaison des Joe Smith?—R. Oui. Exactement. Rappelez-vous, naturellement, que Joe Smith doit avoir de l'argent pour se réserver les billets. Il peut avoir un dépôt de $500 en banque et $50 comptant en poche. Il peut décider de baisser son dépôt à $450 et augmenter son comptant en poche à $100.

D. Et vous dites dans votre rapport à la page 23 que l'émission de billet de la Banque du Canada en décembre 1947 s'est chiffrée à $1,211,350,386, soit $25,148,705 de plus que l'année précédente. Y êtes-vous?—R. Oui j'y suis.

D. Dans quelle mesure la Banque du Canada...

Le PRÉSIDENT: Où voulez-vous en venir, monsieur Fleming?

M. FLEMING: Je veux tout simplement prendre note du fait que la monnaie en circulation étant un des éléments des disponibilités monétaires en 1947, cette source a de fait accusé une augmentation de quelque $25,000,000.

M. Fleming:

D. Jusqu'à quel point, monsieur Towers, la Banque du Canada s'immisce-t-elle dans la règlementation du niveau des prix au Canada?—R. Je dirais que mes remarques de ce matin vous ont fait savoir dans quelle mesure nous nous immisçons, et ces remarques exprimaient, comme le font les remarques contenues dans le rapport annuel, notre opinion que la pression en faveur de l'expansion des immobilisations était plus élevée que le rendement possible de notre main-d'œuvre et de nos matériaux et qu'étant donné ces circonstances, il serait désirable de diminuer cette pression; dans la mesure où des taux d'intérêt légèrement

plus élevés y contribuaient, dans la mesure où un manque de réelle facilité pour obtenir les services bancaires à cette fin contribue à la diminution désirable dans le moment; mais il est impossible au présent stade de dire dans quelle mesure ces conditions produiront en réalité les résultats que j'ai mentionnés.

D. Je crois que vous avez indiqué certaines choses que la banque a faites. Quel était le but poursuivi dans les mesures adoptées relativement au niveau des prix? Cherchiez-vous à abaisser le niveau des prix?—R. S'il y a une diminution des demandes et si les autres choses sont égales par ailleurs, alors la pression vers la hausse des prix sera probablement réduite en ce domaine.

D. Quel est votre objectif?—R. Pardon?

D. Je vous demande quel était votre objectif en prenant l'attitude que vous avez adoptée?—R. Nous nous proposions de réduire la pression.

D. Sur le niveau des prix?—R. Oui.

D. Et quels moyens avez-vous pris pour essayer d'abaisser le niveau des prix?—R. Je ne sais pas.

D. Êtes-vous d'avis que vous avez empêché l'augmentation de continuer? Voici où je veux en venir, monsieur Towers, (je veux me montrer parfaitement franc avec vous afin que vous nous donniez une réponse aussi complète que possible), je veux savoir si, en prenant les mesures que vous avez mentionnées, vous cherchiez à arrêter l'augmentation des prix, afin de ralentir le taux de l'augmentation; ou bien, si vous cherchiez à maintenir les prix à ce niveau; ou bien, si vous cherchiez à provoquer une réduction générale du niveau des prix?—R. Je crois qu'il serait exagéré d'appeler cela un objectif. Les opinions peuvent varier, mais l'arrêt de l'augmentation dans tout ce domaine serait considérée comme une bonne chose. Une certaine baisse des prix pourrait être jugée une bonne chose, pourvu qu'elle ne provienne pas d'un recul sérieux des affaires, mais si je ne vous parasi pas aussi précis que l'on pourrait s'y attendre, c'est précisément parce que, dans ce domaine, il n'existe pas de régie rigide. Il y a des influences possibles, mais ce qui arrive en fin de compte dépend tout autant de la décision de millions de Canadiens que des influences des pays étrangers. On peut recourir à des armes délicates pour essayer de produire sans brusquerie un résultat qui serait considéré généralement comme désirable, mais ce qui arrive ensuite dépend de millions de personnes.

D. J'essaie de vous faire dire quel est ce résultat que vous cherchiez, par rapport au niveau des prix?—R. Le résultat?

D. Le résultat que vous cherchiez à obtenir en adoptant les mesures que vous avez prises?—R. Dites plutôt le résultat que nous croyions désirable.

D. Exprimez la chose de la façon que vous voudrez. Vous aviez dit le résultat que vous cherchiez à obtenir.—R. Nous croyons que c'est parce que la concurrence, en essayant de trop pousser l'expansion des immobilisations en 1947, a occasionné une hausse des prix, étant donné la rareté de la main-d'œuvre et des matériaux. La situation idéale serait que la demande réelle d'expansion d'immobilisations égale exactement les disponibilités de main-d'œuvre et de matériaux, d'où résulterait la stabilité. Si nous nous rappelons que le résultat dépend de la décision de milliers de personnes, je ne saurais dire comment on peut atteindre ce niveau exact. Tout ce que l'on peut essayer de faire est d'exercer certaines influences dans cette direction et voir ce qui arrivera.

D. Sans allonger le présent interrogatoire, je vous demanderai si je puis exprimer la chose de la façon suivante? Vous avez été conscients de la présence de certains facteurs d'inflation?—R. Oui.

D. Vous avez conçu les mesures que vous avez mentionnées comme constituant des mesures contre ou anti-inflationnistes que vous avez prises en vue de contrecarrer lees mesures inflationnistes que vous avez mentionnées vous-même?—R. Oui.

D. Je suppose donc que notre problème est résolu par la vieille loi de l'offre et de la demande. Je parle maintenant du niveau des prix.—R. Oui.

D. Il existe d'autres facteurs, mais nous pouvons affirmer d'une façon générale qu'il s'agit de la vieille loi de l'offre et de la demande?—R. Oui.

D. Quel compte avez-vous tenu de l'approvisionnement des biens, (je parle actuellement aussi bien des denrées destinées au consommateur que des immobilisations), en prenant la décision prise par la banque au sujet de l'adoption de mesures anti-inflationnistes au cours des derniers mois?—R. Tenu compte en quel sens, tenu compte des moyens de stimuler la production des biens de consommation?

D. Vous avez indiqué certains facteurs dont vous avez tenu compte, le genre de facteurs qui ont décidé la banque à prendre des mesures anti-inflationnistes. Je vous demande dans quelle mesure vous considérez la quantité de biens de toutes sortes disponibles pour satisfaire à la demande des consommateurs?—R. La banque ne peut d'elle-même stimuler la production.

D. Je suppose que nous pouvons commencer de la façon suivante: nous n'allons résoudre en dernière analyse ce problème causé par le niveau élevé et montant des prix qui reflète une rareté de biens relativement à la demande des consommateurs que par une production accrue, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Et je suppose que la banque, en prenant sa décision en ce qui concerne les mesures anti-inflationnistes à prendre, tiendrait certainement compte, ou s'assurerait de posséder les renseignements voulus au sujet de la production?—R. Oui.

D. Je me demande quels étaient ces renseignements, ou quelle était votre pensée au sujet de la production lorsque vous avez décidé d'adopter cese mesures anti-inflationnistes?—R. En réalité, nous avons les mêmes renseignements que tous les atures, c'est-à-dire ce qui est publié par le Bureau fédéral de la statistique et ce qui provient d'autres sources. Je devrais peut-être ajouter que l'expansion des immobilisations qui a lieu dans le moment augmentera la production avec le temps. Ce qui s'est produit depuis la fin de la guerre commence à passer à la pratique dans diverses régions. Ce mouvement va se continuer, ce qui provoquera une augmentation de la production telle que vous la concevez, de sorte que nous, de la banque, n'étions pas désireux de voir réduire l'expansion des immobilisations au delà de ce qui serait nécessaire pour diminuer la pression de l'inflation.

M. Maybank:

D. Pourriez-vous maintenant nous donner certaines immobilisations qui commencent à donner des résultats dans la production des biens de consommation? Êtes-vous en mesure de faire cela dans le moment?—R. Je ne le puis pas; il faudrait dresser une liste très longue d'industries où la chose s'est produite. Évidemment, le programme d'expansion des immobilisations comprend le logement, le développement d'utilités publiques des provinces, le renouvellement du matériel des chemins de fer, et mille et une choses du genre.

D. Seriez-vous capable de nous fournir plus tard une réponse assez élaborée à cette question sous forme de mémoire?—R. Je crois que le

ministère de la Reconstruction a catalogué l'expansion des immobilisations sous différentes rubriques, comme fabrication, utilités publiques, etc. Je ne crois pas que cela soit d'une grande utilité au Comité, étant donné que vous voulez vous renseigner au sujet d'industries particulières.

D. Je me demandais si vous pouviez nous fournir un mémoire pour appuyer l'affirmation que certaines immobilisations augmenteront d'abord la production, et, en fait, l'augmentent déjà dans une certaine mesure. Je me demandais particulièrement en ce qui se rapporte à la dernèire partie, s'il y avait moyen de l'amplifier.—R. Je vous demanderais de me donner le temps de voir ce qu'il est possible de préparer et de vous l'apporter.

D. C'est pour cette raison que je vous ai proposé de voir ce qu'il serait possible de faire et de nous fournir un mémoire de ce genre.—R. Je le ferai.

M. Thatcher:

D. Avez-vous affirmé qu'au point de vue de la Banque du Canada il n'est pas désirable dans le moment de décourager une partie...—R. Qu'il est désirable?

D. Qu'il n'est pas...—R. Ce serait désirable, si la pression n'était pas aussi forte; autrement dit, si le programme de l'expansion des immobilisations était quelque peu diminué.

D. Étant donné ce niveau très élevé, ne serait-il pas sage du point de vue national que la Banque du Canada, utilisant une méthode possible, essaie de décourager cela pendant une année ou deux?—R. C'est ce que nous avions à l'idée lorsque nous avons dit aux banques à charte qu'étant donné la situation présente, il n'était pas à conseiller de financer l'expansion des immobilisations par l'expansion des crédits bancaires. La quantité totale de l'expansion des immobilisations, évidemment, sera déterminée par la main-d'œuvre et les matériaux. S'il y a suffisamment de main-d'œuvre et de matériaux aux prix courants pour faire de l'expansion d'immobilisations pour une valeur de deux billions de dollars, mais même si les gens essaient d'y consacrer trois millions, ils ne réussiront qu'à obtenir un rendement de deux billions, bien qu'ils aient dépensé trois billions.

D. Exactement. Vous affirmez dans votre mémoire que le taux considérable d'expansion d'immobilisations a influencé les frais et les prix en les portant vers la hausse. Vous parlez de l'an dernier. Au lieu simplement de donner des conseils aux banques à charte, pourquoi la Banque du Canada n'a-t-elle pas fait quelque chose pour corriger un tel état de chose? N'existe-t-il pas de façon plus tangible de retirer de la monnaie de la circulation ou de vous avancer sur le marché libre et de prendre des mesures pour restreindre cette tendance?R. Je ne crois pas qu'il existe d'autre moyen sans courir le risque de réduire excessivement le programme d'expansion d'immobilisations, au lieu de le réduire raisonnablement.

D. Mais il n'est pas douteux que les chiffres indiqueraient que les mesures que vous avez adoptées n'ont pas très bien réussi à faire diminuer les crédits avancés par les banques?—R. Nous n'avons pas encore eu la chance de voir les résultats de ces mesures.

Le président:

D. Monsieur Fleming, puis-je poser une question avant que vous ne poursuiviez? Il y a un moment, monsieur Towers, vous avez dit à M. Fleming, que d'une façon générale (je ne sais pas si vous avez dit d'une

façon générale), c'était l'offre et la demande qui étaient le facteur dominant dans l'établissement du niveau des prix dans le moment?—R. Oui.

D. N'est-ce pas là une déclaration générale en présence de la régie et des autres influences actuelles, et particulièrement de la situation mondiale?—R. Oui. C'est un cas où il aurait fallu soustraire toute situation soumise à une régie à l'application de la loi de l'offre et de la demande, mais le domaine soumis à une telle régie est plutôt restreint.

D. Quel aurait été l'effet des denrées que nous avons étudiés ici, telles que le beurre, les loyers, par exemple? Dans quelle mesure seraient-elles des facteurs importants?—R. Les loyers formeraient un facteur important.

M. FLEMING: Au sujet de ce problème de l'offre...

M. WINTERS: Allez-vous pousser plus loin cette question de l'expansion des immobilisations, monsieur Fleming?

M. FLEMING: Oui.

M. WINTERS: Je désire poser une question à ce sujet.

M. Fleming:

D. Je veux préparer le terrain. Monsieur Towers, vous avez commencé avec les renseignements fournis par le Bureau fédéral de la statistiue. En mesurant le volume de la production, et les mesures que vous vous proposez d'adopter pour faire face au problème de l'offre et de la demande, tenez-vous compte du mouvement des niveaux des prix? Bon nombre des données statistiques concernant le volume de la production ne semblent pas tenir compte de l'avilissement continu de la valeur du dollar?—R. Je ne crois pas que cet aspect du problème soit inclus dans les décisions que nous avons prises ou les affectent mais, il en est autrement d'autres questions. Il est certain que dans le domaine monétaire, l'augmentation de la production ne rencontre pas d'obstacle. Autrement dit, quiconque a un besoin légitime de crédit, n'éprouve aucune difficulté à l'obtenir pour des fins courantes de production. Je parle actuellement d'une manufacture qui est terminée ou d'une entreprise qui existe déjà. L'aspect expansion d'immobilisations exerce une influence particulière dans la situation générale des prix au pays. Cette expansion a la même portée que les dépenses de guerre pendant que durait la guerre. Les dépenses de guerre étaient destinées à des projectiles. Elles étaient inutiles aux civils. Les personnes qui fabriquaient ces produits ne les utilisaient pas et elles ne créaient rien qui puisse satisfaire le pouvoir d'achat, car les obus étaient destinés aux pays transatlantiques. De même, lorsqu'il s'agit d'expansion des immobilisations, ceux qui travaillent à la manufacture reçoivent un revenu, mais la manufacture ne produit rien.

D. La banque a-t-elle adopté, comme partie de son programme dans le moment, le ralentissement de l'expansion des immobilisations à cause de son effet inflationniste?—R. Oui, mais pas au moyen de mesures rigoureuses. Il est naturel qu'il existe actuellement une certaine inquiétude, à cause des niveaux des prix qui augmentent et les problèmes de l'emploi sur une grande échelle, mais il se peut que cette inquiétude ne soit pas aussi cuisante que celle qui nous préoccupait pendant les années 30 et celles qui ont précédé immédiatement la guerre. Ayant le désir d'éviter de nouvelles augmentations des prix, (désir que je partage pleinement), il faut que nous prenions des précautions pour ne pas adopter des mesures tellement rigoureuses qu'il en résulte des maux contraires.

D. Vous pensez à la possibilité du chômage?—R. Oui.

D. Combien y a-t-il de temps que la banque est d'avis qu'il faut ralentir l'expansion des immobilisations à cause de son effet inflationniste?—R. Il est à souhaiter qu'il y ait une diminution à peu près générale. Cela a commencé à nous inquiéter vers la fin de 1947. Il est toujours bon de jeter un regard en arrière. Nous aurions peut-être dû songer plus tôt à chercher de l'aide dans l'étude de la période qui a suivi la fin de la guerre. Quelle était la grande préoccupation à la fin de la guerre? C'était le problème de l'immense transfert des travailleurs de guerre à des travaux de temps de paix et des hommes et femmes des services armés à des emplois civils. Étant donné le nombre de personnes concernées, cela nous semblait un problème terrible. Je pense que, jusqu'à date, la transition a été mieux réussie que personne n'aurait osé l'espérer aux mois de mai ou d'août 1945. Au cours de 1946, je crois que les pressions internes provenant de l'expansion des immobilisations, distinctes des pressions externes et de l'augmentation des prix, n'étaient pas sérieuses. La grande augmentation des frais d'expansion des immobilisations eut lieu en 1947. Ce n'est qu'une fois qu'une entreprise du genre est en voie de réalisation que l'on peut se procurer des chiffres.

D. Depuis la fin de 1947 par conséquent, la Banque du Canada, n'approuve pas, en principe, les frais d'immobilisations ou tout effort en ce sens? Ai-je raison?—R. Nous avions l'impression vers la fin de 1947 que l'entreprise progressait trop rapidement, et il s'en est suivi des conversations en ce sens avec les différentes banques, bien que ce ne soit qu'au mois de février de l'année courante que nous ayons exprimé fortement notre opinion que le financement par les banques des frais d'immobilisations n'était pas chose désirable.

Le PRÉSIDENT: Ne craigniez-vous pas l'hiver dernier qu'était donné la possibilité de voir diminuer la quanttié de crédits canadiens accordés aux pays étrangers, il y aurait grand danger que l'expansion ne se fasse pas assez rapidement? N'avez-vous pas fait cette remarque au Comité de la banque et du commerce l'hiver dernier?

Le TÉMOIN: Je ne me rappelle pas avoir dit cela, bien que j'aie pu le dire. C'était le cas certainement jusqu'à l'automne, les prévisions concernant le Plan de reconstruction de l'Europe étant encore incertaines. Si, et c'est là une des remarques conditionnelles dont parlait le président Roosevelt, si le Plan de reconstruction de l'Europe n'avait pas été accepté, j'hésiterais alors à me prononcer sur ce que serait la présente situation. Nous ne parlerions certainement pas de prix augmentés.

M. Winters:

D. Puis-je poser une question ici à cet effet et demander à M. Towers s'il n'est pas d'avis qu'à ce moment-là, afin de restreindre le programme d'expansion des immobilisations les banques peuvent bien avoir monté une politique nationale provenant de conditions assez générales par la suite dans l'Ontario et le Québec?—R. Il m'est très difficile de répondre à cette question.

D. Ça peut sembler être ainsi, mais prenez par exemple les provinces Maritimes. Je pensais que vous aviez dit qu'il était facile à quiconque avait besoin de capital d'en obtenir des banques. Il me semble d'après mon expérience et d'après ce que d'autres m'ont dit, qu'il n'en n'est pas ainsi dans les provinces Maritimes?—R. J'aurais dû dire que la question de risque de crédit entre essentiellement en ligne de

compte. Il y eut une augmentation considérable dans l'expansion des immobilisations en 1947 en raison du fait qu'il y avait suffisamment de bons risques de crédit.

D. Ce qui me semble indiquer que la question d'accorder du capital pour l'expansion d'immobilisations équivaut à un concours de circonstances qui fait boule de neige. Lorsqu'il y a expansion il est plus facile d'obtenir du capital pour d'autre expansion, mais dans les régions peu développées il est plus difficile d'obtenir du capital pour les développer, et un programme national ne semble pas assez souple pour remédier à cette anomalie?—R. En exprimant cette opinion aux banques que j'ai mentionnée à diverses occasions, je faisais exception du petit emprunteur éventuel qui même dans les conditions antérieures ne pouvait s'attendre à obtenir le montant nécessaire au moyen d'une émission sur le marché général. Nous avons fait exception dans ce cas. C'est seulement une réponse incomplète parce qu'il y en a peut-être une autre plus importante à laquelle vous pensez.

Je suis porté à croire que pour ce qui est des banques, si elles croient que l'emprunteur éventuel a une assez bonne chance de réussite,— je verserai peut-être ici dans l'hérésie,— elles tenteraient l'impossible pour répondre oui dans les provinces Maritimes.

D. Ça ne semble peut-être pas ainsi. J'imagine que les banques jugent d'un succès assez prometteur en se basant sur les antécédents de l'emprunteur. Lorsque ces antécédents n'ont pas été convenables, les banques estiment qu'il n'y a pas beaucoup de chances de succès?— R. Les antécédents y sont sans doute pour quelque chose.

D. Il me semble qu'elles jugent des chances de succès de cette façon, et il en a toujours été de même pour les gens des provinces Maritimes, (je parle des provinces Maritimes mais il peut en être ainsi dans l'Ouest). Cette ligne de conduite dépend des conditions en Ontario et en Québec.

M. THATCHER: Nous en jugeons de la même façon dans l'Ouest, monsieur Winters.

M. WINTERS: J'estime que c'est juste, qu'il est assez difficile de trouver du capital pour l'expansion industrielle dans les provinces Maritimes.

M. THATCHER: Et dans les provinces des Prairies.

M. Fleming:

D. Vous avez dit il y a un instant, que vers la mi-février la Banque du Canada a nettement avisé les banques à charte que vous pensiez qu'elles ne devaient pas encourager l'expansion d'immobilisations?— R. Je m'exprimerai un peu différemment, de nouveau sans fendre les cheveux en quatre...

Le PRÉSIDENT: C'est la deuxième fois que vous vous servez de cette phrase. Je ne crois pas qu'il a dit, "décourager l'expansion d'immobilisations". C'est une question de réduction convenable.

Le TÉMOIN: Nous avons exprimé l'opinion que le financement d'expansion d'immobilisations par l'expansion de crédits bancaires n'était pas à souhaiter. J'imagine que les banques ont cru que les opinions exprimées avaient du bon sens. Je ne sais pas si cela fera baisser le volume d'expansion d'immobilisations que l'on a tenté. Je ne sais pas si, dans la mesure où cette opinion est partagée et réalisée, cela veut dire que les organismes assez considérables ou plus importants qui ont besoin de fonds devront se les procurer d'une source qui était normale jusqu'à il y a quelques années, c'est-à-dire des capitalistes ordinaires au Canada.

D. C'était ce que croyait la banque à la mi-février dernier. Vous vous proposiez de demander aux banques, à tour de rôle, de ne pas encourager l'emploi de crédits bancaires comme immobilisations?—R. Exactement, de sorte qu'elle pourrait être financée d'une façon plus considérable par les épargnes du peuple plutôt que par l'expansion de crédit.

M. Harkness:

D. Pour ce qui est de cette question en particulier, il n'est pas du domaine des banques à charte de financer les dépenses de capitaux qui constituent des opérations financières à longue échéance et qui normalement ne tombent pas sous les disponibilités de crédit accordées par les banques à charte?—R. C'est vrai. Jusqu'en 1945, le commerce de ce genre entrepris par les banques à charte a été très insignifiant. Il se peut que des obligations industrielles à courte échéance aient été achetées sur le marché. Je veux parler de l'achat direct de l'emprunteur d'une émission d'obligation en série pour l'expansion industrielle.

Puis, la Loi sur la Banque d'expansion industrielle a été adoptée en 1944. La ligne de conduite des banques à charte a changé à compter de cette date, bien que plusieurs d'entre elles l'aient considérée comme une sorte de programme transitoire. Compte tenu de la réadaptation du temps de guerre, elles ont pensé qu'il serait préférable qu'elles participent, d'une façon raisonnable, à la réadaptation sans penser à la mise en vigueur indéfiniment de ce programme ou d'y investir de très gros montants.

D. Si ces banques à charte s'en tiennent à du comptant, il leur est impossible de financer d'une façon très concrète ces entreprises à longue échéance, n'est-ce pas?—R. Exactement.

D. Cela restreint nécessairement le montant de crédit qu'ellese peuvent consentir comme immobilisations?—R. Oui. Il me semble que, même avant la réadaptation que nous avons eue en février, il s'en est trouvé qui ont cru qu'elles en avaient fait à peu près assez.

M. Fleming:

D. Vous avez fait connaître l'opinion que vous aviez exprimée aux banques à charte à la mi-février de cette année. Vous avez exprimé une vue semblable au gouvernement?—R. Oui.

D. Parce que c'était à peu près à ce temps là, je pense que c'était de fait le 15 février, que le ministre de la Reconstruction a fait connaître la disposition visant les taux spéciaux de dépréciation aux compagnies relativement à l'impôt sur le revenu et qui commencèrent un programme de readaptation auquel croyait-on $1,400,000 seraient affectés. Afin de participer à ces taux spéciaux de dépréciation, ces compagnies devaient verser leur immobilisation avant le 31 mars 1949?—R. Je ne me rappelle pas la date au juste ou de quoi il s'agissait et quelle en était la raison. Il s'agissait, n'est-ce pas, d'une prolongation d'une entente antérieure?

D. Cette mesure prise comme base nouvelle de dépréciation en vue d'encourager lees 4,000 compagnies canadiennes à immobiliser $1,400,000,000 avant le 31 mars 1949, dans un programme de réadaptation.

Le PRÉSIDENT: C'est-à-dire le 15 janvier, cette année.

M. FLEMING: Oui.

Le PRÉSIDENT: N'était-ce pas en vue également d'essayer de créer des marchés d'exportation?

Le TÉMOIN: Je ne me rappelle pas, monsieur le président. De toute façon, quelqu'un d'autres serait beaucoup plus en mesure que moi de répondre à des questions à cet effet.

Le PRÉSIDENT: Cela doit se rapporter à la politique du gouvernement d'essayer de trouver une solution à la situation de la rareté du dollar.

M. Fleming:

D. Eh bien, il semble que le témoin ne puisse nous aider en la matière?—R. J'ai l'impression qu'il ne s'agissait là que d'une prolongation d'une entente d'après-guerre, et que cette mesure ne concernait pas les entreprises nouvelles, mais plutôt le parachèvement de celles déjà en voie de réalisation. Toutefois, je vous prie de ne pas prendre mes paroles comme des vérités de l'Evangile, car je ne suis pas certain.

D. De toute façon, il semble bien, et je dis cela pour provoquer chez vous des commentaires, que c'est précisément là ce que vous, comme banque, essayiez de décourager et d'empêcher les banques à charte de faire?—R. C'est bien cela.

Le PRÉSIDENT: De telles observations ne sont pas fondées.

Le TÉMOIN: Je puis me tromper en disant que cette mesure ne concernait pas les entreprises qui ont commencé après cette date. Mais si j'ai raison, elle n'a pas eu l'effet que vous avez mentionné. J'ai l'impression que la mesure concernait les entreprises qui avaient été retardées dans la réalisation de leurs projets, qui avaient reçu leur certificat du ministère, mais qui n'avaient pas réussi à terminer avant la date-limite et que par conséquent leurs derniers frais étaient couverts. Je crois que c'est bien le cas.

M. FLEMING: Voilà un problème que vous voudrez peut-être étudier, monsieur Towers, car la déclaration n'en fait certainement pas mention. Vous avez indiqué comme une autre mesure...

Le PRÉSIDENT: La déclaration est-elle ici?

M. FLEMING: Je ne l'ai pas ici formulée d'une façon que je trouve convenable pour vous être présentée.

Le PRÉSIDENT: Je pense qu'elle a eu le résultat contraire à celui que vous avez mentionné.

M. THATCHER: J'ai ici le livre en question.

Le PRÉSIDENT: Passez-le moi.

M. Fleming:

D. Vous avez dit que l'une des autres mesures anti-inflationnistes prises par la banque concernait le changement des taux d'intérêt des titres d'Etat, grâce au retrait de l'appui du marché accordé aux obligations du Dominion du Canada?—R. Oh, il n'y a pas eu de retrait du marché.

D. Ai-je dit retrait du marché? J'ai voulu dire le retrait de l'appui?—R. Il y a eu une certaine confusion sur cette question, car pendant un assez grand nombre d'année, la Banque du Canada faisait connaître tous les matins aux banques et commerçants son offre sur toutes les obligations d'Etat et les obligations garanties. Nous avons commencé cela, je pense, dès 1938, car en ce moment nous étions assez éloignés du marché. Nous croyions que cette pratique nous rapprocherait du marché. Dès janvier, alors que cette autre mesure fut adoptée, nous avons constaté que notre chiffre d'affaires avait augmenté au point que la publication de nos offres tous les matins n'était plus nécessaire.

Les deux événements ont coïncidé, c'est-à-dire l'abaissement des prix et la modification de cette coutume, mais la modification de notre coutume n'est pas le facteur qui a exercé une influence sur les niveaux du marché.

Vers la fin de 1947, soit à cause du besoin d'argent comptant en vue de l'expansion des immobilisations et d'autres projets, soit pour des raisons d'ordre psychologique, c'est-à-dire la baisse du marché des obligations aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, le volume des offres devint particulièrement considérable. À ce stade, nous rappelant que les achats du gouvernement en vue de l'amortissement des obligations sont un facteur important, nous avons pensé qu'il était désirable de réduire le prix de ces achats.

D. Mais dans votre déclaration...

M. Thatcher:

D. Auriez-vous l'obligeance d'expliquer,— je vous demande pardon. Je n'ai pas très bien compris. Avez-vous affirmé que vous n'avez adopté aucune mesure en vue d'augmenter les taux d'intérêt?—R. Vous voulez dire en cessant nos cotes quotidiennes?

D. Oui.—R. Non, c'était simplement une affaire de technique; nous aurions pu les faire cesser, et les prix payés pour l'amortissement des dettes auraient pu demeurer les mêmes.

D. Cela s'accorde-t-il avec ce que le Ministre a dit dans son discours sur le budget? Il me semble qu'il a affirmé que la Banque du Canada prenait cela, sous réserve de taux d'intérêt augmentés?—R. Non, pas sur ce sujet en particulier. Il s'agissait là de technique du marché.

D. Il y est dit que la Banque du Canada a permis aux forces qui influencent le marché de causer une certaine augmentation du rendement des titres du gouvernement, et cela a augmenté les taux d'intérêt à ce moment?—R. C'est parfaitement vrai.

D. Comment faites-vous l'accord entre ces deux déclarations?—R. Cela peut prêter à confusion; mais, comme je vous l'ai dit, la banque avait pris l'habitude de publier des cotes,... pas de les publier, mais de les donner aux commerçants et aux banques... chaque matin; nous avons profité de l'autre changement qui avait lieu, le changement du taux d'intérêt, pour cesser cette coutume; et maintenant nous avons adopté la façon de procéder suivante: nous demandons à la banque ou à l'homme d'affaires qui veut acheter ou vendre de nos obligations de nous faire une offre ferme que nous acceptons ou rejetons; mais nous ne remettons pas tous les jours au commerce une liste courante de prix.

D. Mais le résultat net a été d'augmenter les taux d'intérêt?—R. Non, c'est une décision prise sur une autre question qui a provoqué cela, car nous aurions pu opérer d'après la nouvelle méthode, mais accepter les offres conformément à l'ancien prix.

D. L'augmentation du taux d'intérêt le lendemain a été une pure coïncidence?—R. Non. Voici le cas réel: nous voulions déjà opérer ce changement de coutume, mais nous craignions de déranger le marché si nous le faisions. Toutefois, comme le marché allait être dérangé de toute façon, nous avons profité de l'occasion pour opérer le changement.

M. Fleming:

D. Au bas de la page 3 de votre déclaration de ce matin, vous avez fait mention de cette partie du discours sur le budget, et vous avez dit:

En janvier et en février cette année, comme l'a mentionné le ministre des Finances dans son exposé budgétaire, les influences du marché, laissées à elles-mêmes, amenèrent une augmentation des taux d'intérêt des obligations du gouvernement.
R. Oui.

D.Qui a permis cela?—R. La Banque du Canada.

D. Quelle forme cette permission a-t-elle revêtue? Est-ce la mesure qui a occasionné... (mesure de la Banque du Canada), qui a occasionné l'augmentation du taux de l'intérêt sur les obligations du gouvernement?—R. Comme je l'ai déjà dit, le surplus d'encaisse du gouvernement, le surplus général d'encaisse du gouvernement dont j'ai parlé ce matin, a été utilisé pour la réduction de la dette. Une partie de ce surplus, comme le Ministre le faisait remarquer dans son exposé budgétaire, a été utilisée pour le rachat d'obligations entre les mains des banquese lors de leur échéance. Une autre partie de ce surplus a été utilisée pour l'achat d'émissions à plus long terme, et le gouvernement en achetant sous cette forme, a exercé une grande influence; cet achat a exercé une influence bien définie par moments, aux moments où le public en général, les corporations et d'autres n'étaient pas vendeurs nets.

C'est pourquoi le prix que le gouvernement est prêt à payer pour ces obligations qu'il achète est un facteur important.

D. Vous appuyiez le marché?—R. Le gouvernement utilisait ses fonds pour amortir la dette; et le prix qu'il était prêt à donner pour cet amortissement formait un facteur important.

D. Le facteur important pour appuyer le marché?—R. Oui, par moments.

D. Oui. L'action intentionnelle du gouvernement et de la Banque du Canada en janvier et en février pour retirer ce genre d'appui?—R. Non, je ne suis pas prêt à affirmer que nous avons retiré notre appui; c'était à ce moment, une augmentation de la vente nette du public; Eu égard au volume des offres et compte tenu aussi du fait que nul facteur économique ne faisait obstacle à un relèvement modéré du taux d'intérêt à cette époque, on a jugé sage de réduire le prix que le gouvernement était prêt à payer pour ces remboursements.

D. Et cela a causé un fléchissement du cours des obligations de l'Etat, et il en est résulté une hausse du rendement en intérêts?—R. C'est exact. Et, ainsi que je l'ai déjà mentionné, ce fut un temps où des facteurs psychologiques entraient en jeu et où il existait un réel désir d'obtenir des encaisses de la vente d'obligations.

D. On a admis que c'était une mesure contre l'inflation?—R. Ce n'était pas une mesure de grande portée, comme le ministre l'a indiqué dans son discours; mais au point où elle exerce quelque influence, cette influence est certainement dans la bonne voie.

D. C'est une influence exercée contre l'inflation?

Le PRÉSIDENT: Je crois que l'on a fait allusion il y a quelque temps à une inconséquence apparente entre les points de vue exprimés par le gouverneur de la Banque du Canada et la déclaration du ministre de la Reconstruction.

M. Thatcher a eu la bienveillance de me remettre la plaquette du ministère portant la date du 1er novembre et que le ministère a publiée sous l'autorité de M. Howe.

> Les dispositions visant la dépréciation spéciale sont entrées en vigueur le 10 novembre 1944, et ont été d'abord limités à des projets lancés le ou après cette date mais terminés avant le 31 décembre 1946. La période a été prolongée d'abord au 31 mars

1948, et plus tard au 31 mars 1949, à condition que toutes les demandes de dépréciation spéciale soient soumises au ministère de la Reconstruction et des approvisionnements avant le 31 mars 1947. Puisque la disposition visant la dépréciation spéciale n'était qu'une mesure transitoire en vue d'aider la réadaptation, la modernisation et l'expansion de l'industrie, l'objectif semble avoir été atteint puisque la période de transition a fait place à une adaptation à longue échéance de l'industrie canadienne aux marchés domestiques et étrangers eux-mêmes en voie d'évolution. Pour ce qui a trait aux projets d'immobilisations commencés avant le 10 novembre 1944, ou réalisés après le 31 mars 1949, le privilège de la dépréciation spéciale a été appliqué aux immobilisations relatives aux installations et à l'outillage effectués dans la période, les taux ordinaires de dépréciation étant appicablees aux immobilisations faites en dehors de la période. La dépréciation spéciale a également été approuvée pour les aménagements d'usine et d'outillage construits ou acquis avant le 10 novembre 1944, même si le coût du bâtiment ou sa valeur d'acquisition n'étaient pas admissibles.

Fondamentalement, la dépréciation spéciale a été établie non seulement en vue d'encourager un certain genre d'immobilisation mais également pour influencer dans une certaine mesure la répartition de ces dépenses. La disposition n'était pas une mesure de réglementation mais plutôt un instrument de persuasion et de gouverne. Comme telle, ses effets étaient limités, parce que les entreprises commerciales qui désiraient ne pas se prévaloir du privilège de dépréciation spéciale étaient libres de s'en passer si elles pouvaient obtenir des matériaux. Les entreprises désireuses de profiter des avantages de cette disposition devaient obéir à certaines directives quant à l'époque d'exécution des projets car les approbations proposaient une certaine date pour la mise en vigueur du projet d'immobilisation.

M. Fleming:

D. Je ne crois pas que vous et moi tenions à argumenter sur ce sujet, mais cette publication eut pour effet de proroger le délai pour l'exécution du programme relatif au placement de capitaux jusqu'au 31 mars 1949.—R. Je ne crois pas que ce délai s'appliquait à de nouvelles immobilisations, mais encore une fois il faudrait que quelque autre personne réponde à cette question.

D. Alors, nous nous procurerons ce renseignement d'une autre source.

Le PRÉSIDENT: Il y eut un délai-limite d'établi afin que l'on entreprenne le projet au moment où son exécution contribuerait à relever davantage l'embauchage.

M. Harkness:

D. Existe-t-il quelque distinction entre les capitaux destinés à de nouveaux projets et les capitaux qui devaient être affectés à l'augmentation des installations d'usines déjà existantes? Quant à l'affectation de fonds pour des dépenses en immobilisations, je ne constate aucune distinction.—R. J'ai aussi inclus l'expansion d'usines existantes quand j'ai dit "nouveaux". J'entendais des travaux de construction qui n'avaient pas encore été commencés, qu'il s'agisse de nouvelles usines ou d'agrandissement d'usines existantes.

D. C'est-à-dire, il ne s'agissait pas de projets publics; cela comprenait les agrandissements et le reste.

Le PRÉSIDENT: Ah! oui, mais le facteur temps entre en ligne de compte.

M. THATCHER: Dites-vous que vous ne pouvez mettre ces projets qu'à exécution maintenant s'ils ont été commencés avant le 31 mars 1947, sans un permis spécial? Ne pouvez-vous commencer l'exécution d'un projet à l'heure actuelle?

Le PRÉSIDENT: Relativement à cette demande de dépréciation...

M. FLEMING: Pour avoir droit de bénéficier de la double dépréciation, il faut que votre placement soit effectué avant le 31 mars 1949; et l'annonce faite à cette époque avait pour effet d'aviser le public que le 31 mars 1949 constituait la date-limite. Aussi, si vous vouliez tirer profit de votre double dépréciation, il fallait que vous entrepreniez votre reconversion immédiatement.

M. THATCHER: Il fallait la commencer le 31 mars 1947 le plus tard.

M. FLEMING: Non. Il fallait que le placement fût effectué avant le 31 mars 1949 afin de bénéficier de la double dépréciation.

Le TÉMOIN: Je n'avais pas d'idée qu'il fallait que l'entreprise fût commencée dès 1947, mais je puis me tromper.

M. FLEMING: Votre demande de double dépréciation doit être présentée au plus tard le 31 mars 1949, en raison du placement que vous avez fait antérieurement à cette date.

Je vais faire diligence, parce que je n'ai pas beaucoup de progrès dans ce domaine.

Vous vous souvenez, monsieur Towers, de la déclaration faite en octobre dernier quant au niveau que l'indice canadien du coût de la vie atteindrait probablement. La déclaration pour novembre, faite le 10 octobre, portait que bien que l'indice s'établissait alors à 139·4, il monterait probablement à 145 et s'immobiliserait, se stabiliserait à ce niveau.

Nous savons maintenant que l'indice est rendu à 151 et il ne semble pas arrêter sa marche ascendante. La Banque du Canada a-t-elle quelque intérêt dans cette hausse soutenue au delà de l'attente du mois d'octobre dernier, ou projette-t-elle des mesures destinées à combattre l'inflation?

Le TÉMOIN: Nous y sommes profondément intéressés, en tant qu'institution et en tant que particuliers, mais je ne puis songer à des mesures monétaires quelconques que nous pourrions prendre pour enrayer cette marche ascendante, autres que celles que nous avons essayé d'appliquer dans le domaine de l'expansion des immobilisations.

M. FLEMING: Alors, la situation se résume au fait qu'en tant que la Banque du Canada est concernée, nous n'aurions pas lieu de compter que la Banque applique d'autres mesures pour mettre un frein à cette marche ascendante des prix ou ne prendra d'autres mesures pour combattre l'inflation si ce n'est de décourager l'emploi de capitaux pour des fins d'immobilisations. Est-ce une juste appréciation de la situation?

Le TÉMOIN: Je crois que c'est une juste appréciation, à moins que l'on ne conçoive quelques mesures rigoureuses que je n'entrevois pas. Et je ne dirais certainement pas que le programme d'expansion des immobilisations est le principal facteur déterminant des prix. Les prix dans d'autres pays, les taux de salaires, l'importance des récoltes, et mille autres facteurs entrent en ligne de compte. La Banque du Canada ne peut déterminer les taux de salaires, elle ne peut dire quels seront les prix aux Etats-Unis ou en Angleterre, et quel rendement les récoltes

donneront. Aussi, si je parais manquer de solution au problème posé para le coût élevé de la vie, c'est parce que j'envisage la situation du point de vue monétaire et que toute influence qui peut être exercée dans ce domaine ne contribue que très faiblement au résultat définitif.

M. FLEMING: J'avais simplement demandé ce que la Banque du Canada pouvait mettre en œuvre pour enrayer l'inflation. Votre réponse est claire. À défaut de mesures rigoureuses, vous ne pouvez pas faire autre chose de plus que de détourner de ces placements de capitaux.

Le TÉMOIN: Tout ce que l'on peut faire, c'est d'essayer de faire prélever des fonds à même les épargnes du public plutôt que des banques.

Le président:

D. Ce sont les influences extérieures qui, d'après vous, sont les premières responsables. Vous admettez avec M. Taylor, de la Commission des prix, qu'elles représentent l'élément principal?—R. Sans aucun doute.

M. Fleming:

D. Cette déclaration, monsieur Towers, surprendra ceux qui s'attendent (nullement à cause de ce que vous avez dit) que la Banque du Canada puisse exercer assez de pression pour aplanir les difficultés de la vie économique dans le monde des affaires. Vous avez pris la peine de citer le préambule de la Loi sur la Banque du Canada au début de votre rapport. J'aimerais à le lire ici.—R. J'en ai été glacé d'effroi, mais cela faisait plaisir à mes collègues.

D. Voici:

> Considérant qu'il est opportun d'établir une banque centrale au Canada pour régler le crédit et la monnaie dans le meilleur intérêt de la vie économique de la nation, pour contrôler et protéger la valeur extérieure de l'étalon monétaire national et pour mitiger, par son influence, les fluctuations du niveau général de la production, du commerce, des prix et de l'emploi de la main-d'œuvre, autant que possible dans le cadre de l'action monétaire, et généralement de favoriser la prospérité économique et financière du Dominion: A ces causes, Sa Majesté, sur l'avis et du consentement du Sénat et de la Chambre des communes du Canada, décrète:....

Indépendamment de ce que dit le préambule, et dans la situation présente, la seule chose, d'après vous, que la Banque du Canada peut faire pour enrayer l'inflation (en dehors des mesures rigoureuses que vous n'avez pas l'intention de prendre), c'est de ne pas encourager les placements de capitaux.—R. Je vais répéter ce que j'ai déjà dit. Nous essayons de détourner la demande de fonds pour fins d'immobilisation vers le marché des placements généraux, placements qui puisent à même les épargnes de la population en général et qui n'ont pas pour effet d'accroître les prêts faits par les banques.

D. Ce qui signifie que les banques à charte sont invitées à ne pas consentir de prêts qui serviraient à une mise de fonds.—R. Exactement, sauf dans le cas de très petites entreprises, ou pour terminer une affaire déjà commencée, ou pour d'autres occasions qui sortent de l'ordinaire. Mais, évidemment, la banque centrale ne vit pas, je l'espère, dans une tour d'ivoire. Il y a beaucoup d'autres choses qui se passent dans le pays et qui influent sur la situation générale et lese niveaux des prix.

La politique fiscale du gouvernement en est une. La politique du change en est une autre et aussi, évidemment, toutes les régies directes que l'on est obligé d'établir.

D. Quant à cela, ce sont là des questions qui, toutes, relèvent de la politique gouvernementale?—R. Oui, c'est vrai. Mais, comme je l'ai dit, la banque centrale ne vit pas dans une tour d'ivoire. Dans notre fameux préambule, se trouvent des expressions qui, d'elles-mêmes, caractérisent une institution spéciale qui peut, par ses propres moyens, accomplir de très grandes choses, bien que son action, évidemment, soit limitée par les mots "dans le cadre de l'action monétaire".

Le PRÉSIDENT: Votre préambule ne vaut pas plus que n'importe quel autre préambule.

M. Fleming:

D. Après avoir étudié ce problème, la banque peut-elle dire jusqu'à quel point le niveau des prix va monter?—R. Non.

D. Vous n'avez rien à dire à ce sujet?—R. Non. Jusqu'ici nous nous sommes abstenus de faire des pronostics, et je n'ai nullement l'envie de commencer.

D. Vous avez dit, ce matin, que l'établissement des régies, en 1941, n'avait fait qu'ajourner la difficulté. Voudriez-vous nous en dire plus long à ce sujet?—R. C'est ce qui est arrivé, et c'était fatal. Sans doute, quiconque aurait prévu que la guerre durerait jusqu'en 1945, aurait pu faire une prédiction semblable. Mais la difficulté a été ajournée, je crois, pour le plus grand bien de la population et de l'effort de guerre. Et dans la mesure où un état d'affolement a été évité pendant ces années-là, notre effort de guerre, j'en suis sûr, n'en a été que plus efficace. Il ne s'en suit pas non plus que, à la suite des mesures qui furent prises alors, nos gens soient pires qu'ils ne l'auraient été si les prix n'avaient pas eu de plafond. Pour s'en convaincre, il suffit de voir ce qui se passe dans d'autres pays. Supposons que, au cours des années de guerre, nos prix aient monté de 30, 40 ou 50 p. 100, cela n'aurait pas signifié que nous aurions échappé, à la fin de la guerre, à d'autres majorations importantes. Quand je parle d'ajournement de la difficulté, j'entends que la régie des prix a créé tant de stabilité que nous ne pouvions espérer, pendant la période d'après-guerre, maintenir cette stabilité à ce degré de perfection. Il fallait fatalement que nous en venions aux prises avec la hausse des prix. Et, évidemment, il fallait souvent s'attendre au contre-coup de la hausse des prix qui se produisait dans d'autres pays. Dans le dernier rapport annuel de la banque, j'exprime l'opinion suivante, que vous trouverez à la page 20 du rapport:

> Aucun pays n'aurait pu se mettre complètement à l'abri de la hausse mondiale des prix sans élever sensiblement le taux de son change et sans recourir à de plus gros impôts. Théoriquement, ont peut prétendre qu'on pourrait y arriver au moyen de régies directes, mais il faudrait qu'elles soient beaucoup plus rigoureuses et plus complètes qu'en temps de guerre, pour le moins.

D. C'est justement ce que j'allais vous demander. Qu'avez-vous à dire au sujet de cees remarques que vous faites dans votre rapport, surtout au sujet de la dernière phrase.—R. La dernière phrase?

D. Oui.—R. Eh bien!.....

D. Des questions ont été posées de temps en temps, au sein du Comité, dans le but de savoir si le rétablissement des régies ferait baisser les prix?—R. Les régies dont je parle ici ne seraient pas prises dans

le but de régler une situation spéciale et ne s'appliqueraient pas à un produit en particulier, mais elles auraient l'amplitude qu'elles avaient pendant la guerre. Elles sont assez difficiles à mettre en vigueur en temps de guerre, alors que l'économie civile cède sa place et que le sentiment patriotique intervient pour faire accepter les mesures prises. Pendant la guerre, d'autres pays aussi ont imposé des régies qui nous ont été d'un grand secours, surtout celles prises par les Etats-Unis. Mais il serait extrêmement difficile de maintenir une régie des prix bien vivante, si je puis m'exprimer ainsi, en l'absence de régies semblables aux Etats-Unis et au sein d'une économique civile qui est devenue bien plus complexe et où ce sont les entreprises civiles qui embauchent tous nos travailleurs. Une régie qui a de grandes difficultés à surmonter doit, en principe, être plus sévère et plus rigoureuse que si elle est établie en des circonstances plus favorables.

D. Ce qui revient à dire qu'advenant une tentative de réduction des prix au moyen des régies, celles-ci devraient être différentes de celles que nous avons eues pendant la guerre, c'est-à-dire, beaucoup plus rigoureuses?—R. Je le crois.

D. Il faudrait une régie qui embrasserait tout?—R. Oui. Serait-elle partielle au début, il faudrait qu'elle devienne complète.

D. Vous ne pourriez pas appliquer les régies à certains produits seulement?—R. J'hésite à dire que vous ne pourriez les appliquer aux "yoyos" sans aller plus loin. Vous comprenez ce que je veux dire?

D. Je veux dire que c'est un cas extrême?—R. Oui.

D. Nous parlons de mesures destinées à abaisser le niveau général des prix.—R. Alors, il faudrait que ce soit général.

M. THATCHER: Puis-je placer un mot, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Il ne s'agit pas de placer un mot. Je crois que M. Fleming a posé à peu près toutes les questions qu'il désirait.

M. FLEMING: Je voudrais remercier les membres du Comité pour leur patience.

Le PRÉSIDENT: Je crois que vous avez posé une série de questions très utiles.

M. Thatcher:

D. A propos de cette question de régies, monsieur Towers, je crois que, ces jours passés ou ces semaines passées, aux Etats-Unis, le comité consultatif du président sur les questions économiques a recommandé la réimposition de la réglementation des prix aux Etats-Unis. Êtes-vous au courant?—R. Oui, je crois que j'ai ici une coupure de journal à ce sujet, ou du moins, j'en avais une.

D. J'en ai une ici. Je me demande maintenant s'il n'y aura pas, aux Etats-Unis, avec le programme de réarmement de 14 milliards de dollars et le Programme de relèvement de l'Europe, une tendance beaucoup plus grande à l'inflation, durant le reste de l'année.

Le PRÉSIDENT: Grands dieux! monsieur Thatcher, n'avons-nous pas assez de nos difficultés sans aller plus loin chercher cette histoire-là...

M. THATCHER: Une minute! Si le comité consultatif des questions économiques aux Etats-Unis fait des prédictions semblables, si les Etats-Unis réimposent les régies, la situation au Canada n'en sera-t-elle pas changée? Ne devrons-nous pas nous placer dans la même situation?

Le TÉMOIN: Espérant que mes paroles ne seront pas rapportés aux Etats-Unis — et je suis convaincu qu'elles ne le seront pas parce qu'elles n'ont pour eux aucun intérêt — je crois que les chances de voir les régies rétablies aux Etats-Unis, dans un avenir pas trop éloigné, sont nulles.

M. THATCHER: C'est fort possible, mais c'est ce que le comité consultatif a recommandé.

Le PRÉSIDENT: C'est une période de l'année où les suggestions se font plutôt au hasard, si je puis m'exprimer ainsi, pour faire plaisir au public.

M. THATCHER: Parce que les élections s'en viennent?

Le PRÉSIDENT: Il me semble que vous ne devez pas poser cette question.

M. THATCHER: Très bien, monsieur le président. Je vais m'en abstenir.

M. Thatcher:

D. Dans votre témoignage de ce matin, monsieur Towers, vous avez déclaré que les Canadiens ne sont pas des acheteurs d'obligations, n'est-ce pas?—R. J'ai dit que le public en général, compagnies et individus, ont été définitivement des vendeurs.

D. Vendeurs définitifs?—R. Oui, pas sur une haute échelle.

D. Voulez-vous dire au Comité ce qui vous porte à cette conclusion? Avez-vous des statistiques définies?—R. Nous en avons. Nous ne les compilons que périodiquement, parce qu'elles exigent une certaine somme de travail. Nous prenons d'abord le nombre d'obligations du gouvernement impayées, ainsi que le montant détenu par les banques à charte, la Banque du Canada, ou dans les comptes du gouvernement, et nous disons ensuite que le reliquat se trouve entre les mains du public. Ce sont les calculs contenus dans notre rapport annuel, aux pages 36-37.

D. Est-il juste alors de dire que les Canadiens sont forcés maintenant de liquider leurs obligations à cause du coût élevé de la vie?—R. Il est fort possible que ce soit le cas pour certaines personnes. Je ne dis pas que le chiffre entier indique un semblable mouvement. Le montant des obligations détenues en dehors des banques et du gouvernement est descendu de $420,000,000 en 1947, d'après nos calculs. D'un autre côté, les dépôts inactifs à terme, les épargnes véritables, ont augmenté de près de $300,000,000. Ce qui fait que pour ces deux items combinés, le portefeuille public d'obligations du gouvernement et les épargnes, la réduction a été de $130,000,000.

D. Il semble, en apparence....—R. Laissez-moi ajouter ceci: les tableaux du revenu national et du produit brut national indiquent, naturellement, des épargnes publiques importantes. Cependant, ces épargnes peuvent se faire sous forme de comptes d'épargne plutôt que d'obligations du gouvernement. Il se produit un tel mouvement. De plus, quelques-unes de ces ventes sont sûrement faites par des compagnies qui avaient acheté des obligations durant la guerre pour fournir les fonds nécessaires aux principaux développements d'après-guerre.

D. J'aimerais éclaircir un autre point que vous avez mentionné ce matin. Il s'agit du crédit accordé par les banques commerciales. D'après votre exposé, ces crédits pour fins de développements et d'améliorations ont augmenté, l'an dernier, de $461,000,000. Je n'arrive pas encore à comprendre pourquoi la Banque du Canada ne pourrait pas les diminuer de quelque façon.—R. L'augmentation de $461,000,000 que vous avez mentionnée — augmentation des prêts — a été presque entièrement destinée à financer les inventaires et les effets à percevoir. Le financement des principales améliorations s'est surtout effectué par l'achat de séries d'obligations et apparaît dans le bilan d'inventaire sous l'en-tête "autres valeurs", plutôt que sous celui d'obligations. L'augmentation de cet article, les valeurs municipales et provinciales non comprises, était en 1947, de $147,000,000, chiffre mentionné au haut de la page 6.

D. Oui, peut-être. Mais la ligne de conduite du gouvernement, c'est de ne pas investir dans ce domaine. Pourquoi ne serait-il pas plus sensé alors de ne pas avoir des placements privés?—R. Les discontinuer entièrement?

D. Pas complètement, mais vous avez dit vous-même aujourd'hui que c'était votre intention d'en réduire.—R. Il serait préférable d'en réduire quelques-uns.

D. Mais vous dites que vous n'avez pris aucune mesure à cette fin. Il me semble que vous avez déclaré avoir consulté les banques et que vous leur avez conseillé une attitude prudente.—R. Non.

D. Je croyais que le rôle d'une banque centrale. . .—R. Non, nous sommes allés plus loin que ça, en février, lorsqu'il s'est agi d'achats d'obligations pour fins d'amélioration. Nous avons pensé qu'il n'était pas désirable que cela se fasse au moyen d'une expansion des crédits de banque. C'était en février. Il est trop tôt pour savoir quels seront les résultats. Je crois que nous serons plus au courant dans deux ou trois mois.

D. Autrement dit, la banque est prête à laisser porter les choses jusqu'à ce qu'elles se remettent d'aplomb par elles-mêmes?—R. Pas tout à fait. Je sais que depuis cette discussion, en février dernier, j'ai entendu moi-même au moins une vingtaine d'emprunteurs possibles, d'une certaine importance, déclarer qu'ils se sont rendu compte que les banques ne répondent pas à leur demande de la même façon qu'auparavant.

D. Durant la guerre, comment avez-vous canalisé les placements?—R. La Banque du Canada n'en a rien fait. Ce n'était pas nécessaire. La surveillance exercée par le ministère des Munitions et approvisionnements a rendu très difficile l'expansion des usines pour des fins non directement reliées à la guerre.

D. Est-ce qu'un autre service agit de la même façon aujourd'hui en rapport avec cette histoire d'embargo sur les importations et les exportations? Le président pourrait peut-être répondre.

Le PRÉSIDENT: Il y en a, peut-être pas au même degré, mais par le fait que des permis d'exportation et d'importation sont requis. Une certaine forme de réglementation est donc imposée.

M. Thatcher:

D. Pensez-vous, monsieur Towers, que si le crédit du consommateur était restreint, cela pourrait remédier au problème de l'inflation? Je veux parler des achats à tempérament, des mesures de ce genre. Est-ce que cela aiderait ou si ça n'en vaut pas la peine?—R. Je crois que le Bureau fédéral de la statistique essaie de compiler des chiffres dans ce domaine, mais rien n'est encore complet. Alors je ne peux parler en termes de quantités.

Le PRÉSIDENT: Vous voulez parler de crédits restreints pour les consommateurs?

M. THATCHER: Oui.

Le TÉMOIN: Les paiements par versements. Justement, cela relèverait du domaine provincial. Je ne crois pas que le gouvernement fédéral aurait l'autorité voulue. Je parle ici en profane et je peux me tromper.

Le PRÉSIDENT: Seulement lorsqu'il s'agit des frais d'intérêt.

M. Thatcher:

D. Il y a un certain point dans votre rapport et votre exposé de ce matin que je n'ai pas très bien compris. Lorsque notre réserve de dollars américains est descendue, je crois, à $500,000,000 ou à peu près, nous avons dû emprunter $300,000,000 aux Etats-Unis. Quelle en était la raison?—R. Question d'assurance.

D. Qu'est-ce que vous voulez dire?—R. Ces $500,000,000 représentaient un montant très bas. Un programme était mis à exécution qui, tout allant pour le mieux, mettrait fin à cette glissade et peut-être permettrait de rétablir quelque peu nos réserves. Nous l'espérions du moins. Cependant, des désappointements sont toujours possibles. Par exemple, — Dieu nous en préserve! — si nos récoltes manquaient cette année, je ne sais trop dans quelle situation nous nous trouverions au cours des douze mois commençant en septembre. Il était donc préférable de beaucoup que nous ne restions pas avec un montant aussi minime que $500,000,000. Ainsi, nous pouvions compter sur ce crédit supplémentaire en cas de besoin.

D. Maintenant que nous sommes revenus à $600,000,000, serons-nous obligés d'emprunter le reste du montant ou pourrons-nous nous dispenser d'emprunter davantage?—R. C'est au gouvernement de décider. Il me semble, sans que je sois en mesure de me prononcer au nom du gouvernement, que tout le monde aimerait mieux savoir où nous en sommes avant de décider si le montant total doit être emprunté ou non. Les récoltes, vous le savez, constituent un facteur très important. Une grosse récolte de blé, à condition qu'elle soit immédiatement prête pour la vente, influerait beaucoup sur la situation, alors qu'une mauvaise récolte aurait une influence contraire.

D. Pourriez-vous suggérer une méthode quelconque de faire baisser le niveau des prix par la bonne volonté?—R. Non monsieur.

Le PRÉSIDENT: Pourquoi dites-vous par la bonne volonté?

M. THATCHER: Je suppose qu'on pourrait y arriver par des réglementations mais je me demandais si la bonne volonté n'aurait pas le même effet.

M. Thatcher:

D. Vous croyez plutôt qu'il nous faudra attendre que la production rattrape la demande?—R. Oui, je le crois. Une foule de choses pourraient améliorer la situation. Nous en avons mentionné quelques-unes déjà, dans le domaine de l'expansion des capitaux. Mais ce qui importe surtout, c'est que la production reprenne le dessus.

D. Croyez-vous que des impôts très élevés constituent une bonne méthode de lutter contre l'inflation? Je ne veux pas vous mettre dans l'embarras avec cette question. Je n'ai peut-être pas raison de vous la poser. J'ai écouté le ministre des Finances discuter ce sujet l'autre soir, mais je ne suis pas parvenu à le suivre. Si vous pouvez me donner des explications, je serais heureux que vous le fassiez. Mais je ne veux pas vous embarrasser avec ma question.—R. Je n'aimerais pas discuter la question des impôts très élevés. Je préférerais vous parler des surplus budgétaires. Pour moi, un surplus budgétaire est, hors de tout doute, un facteur destiné à combattre l'inflation. Si, au lieu d'avoir un surplus, disons de $300,000,000 en un an — je ne veux pas me servir des chiffres réels — le surplus était nul, cela signifierait que les gens ont ce montant-là de plus à dépenser. S'ils essaient de tout dépenser, les circonstances s'y prêtant, ils feront monter les prix à leur propre détriment et n'en tireront aucun avantage. Il s'apercevront peut-être que les prix montent jusqu'à un certain niveau, mais qu'ils se maintiennent à ce niveau-là.

Dans ce cas, non seulement ils n'auront pas gagné les avantages qu'ils espéraient, mais ils auront peut-être réduit également, et de façon permanente, la valeur de leurs épargnes. Monsieur Fleming disait qu'une certaine partie de cet argent serait mise de côté et économisée et ne contribuerait pas à faire monter les prix du marché. Cependant, comme nous vivons heureusement avec des êtres humains, je suis porté à croire qu'à moins que ces fonds tombent entre les mains de gens plutôt à l'aise, ils seraient dépensés en grande partie et les résultats seraient ceux que j'ai déjà mentionnés et très désappointants.

D. J'ai une dernière question à poser à M. Towers. Pensez-vous que le fait que les banques à charte du Canada prêtent plus que jamais auparavant peut produire une tendance à l'inflation ou pensez-vous que les banques exercent une certaine prudence? Autrement dit, leurs prêts favorisent-ils le développement de l'inflation?—R. Je crois qu'elles exercent une certaine prudence. Si je considère de nouveau l'augmentation des prêts de $461,000,000, je serais porté à dire que c'est presque entièrement pour fournir les fonds nécessaires au commerce actuel.

M. HARKNESS: Pour les inventaires?

Le TÉMOIN: Les inventaires et les effets à recevoir. Je ne vois pas comment les affaires pourraient marcher autrement. Je ne dirai pas que tous ces prêts sont parfaits. Il se peut aussi que, dans certains cas, les manufacturiers ou négociants gardent trop d'inventaire. Je ne crois cependant pas que ces cas soient nombreux. Mais que ferait le négociant s'il ne pouvait obtenir ces fonds? Il lui faudrait réduire son volume d'affaires. Il réduirait en même temps la quantité de marchandises destinées au public et cela contribuerait peut-être plus à l'inflation qu'une conduite contraire. Il est vrai que l'accumulation des inventaires, peut causer un certain degré d'inflation, parce que les marchandises n'atteignent pas le public au cours de cette période. Je ne connais aucun moyen d'y remédier. Les négociants doivent être en mesure d'acheter en proportion de leur volume d'affaires.

M. THATCHER: Vous ne croyez pas que les banques accentuent cette vague de prospérité en prêtant trop?

Le TÉMOIN: Non, je ne crois pas. Certainement pas lorsqu'il s'agit de prêts pour des fins courantes. Je ne crois que ce soit le cas pour la plupart des prêts destinés à l'expansion des capitaux. Je serais tout de même content de voir réduit à une somme bien modeste ce genre particulier de prêts ou ces achats de titres par les banques.

M. KUHL: J'ai entendu dire plusieurs fois à la Chambre qu'il y a du chômage ici et là au pays. Aussi longtemps qu'une partie quelconque de la main-d'œuvre reste inemployée, il semble pratiquement impossible qu'il y ait surexpansion du crédit.

Le TÉMOIN: Si c'est une réserve de main-d'œuvre inemployée et qu'il y a ailleurs pénurie de main-d'œuvre pour répondre à la demande, la situation est différente, je crois. Puis-je ajouter encore un mot? Entre 1939 et 1945, les prêts des banques n'ont pas augmenté. Une grande partie de la production servait pour la guerre et les fonds étaient fournis par le gouvernement. Au cours de la période de reconversion, lorsque les approvisionnements civils ont commencé à abonder, il était inévitable que le besoin de fonds obtenus des banques se fasse sentir.

M. Zaplitny:

D. Monsieur le président, en me reportant à la première page de la déclaration de ce matin, je vois qu'il est question de l'argent en circulation. J'aimerais poser une ou deux questions à ce sujet. D'abord, est-ce

l'habitude de la Banque du Canada d'essayer, à une certaine période, de relier le volume ou le montant d'ragent à la production des marchandises en usage au pays au cours de cette même période?—R. Il faut un point de départ pour cette sorte de choses. Le nôtre date de 1934, de 1935, pour être plus exact. C'était une période de chômage. Jusqu'en 1939, nous avions augmenté d'année en année l'argent en circulation par une action indirecte ou délibérée. Il s'agissait d'abaisser les taux d'intérêt et de facilités l'émission de titres ou les emprunts. La porte était ouverte. Nous ne pouvons forcer les gens à la franchir. Nous avions créé une atmosphère favorable et ne pouvions faire davantage. À partir de 1939 jusqu'à la fin de la période des fortes dépenses de guerre, comme j'ai expliqué dans mes commentaires du début, à condition que l'on tire le meilleur parti possible des impôts et que l'on encourage les gens à épargner, l'équilibre devait être obtenu par l'augmentation de l'argent en circulation, même si personne ne le désirait. C'était l'un des éléments résiduels du financement de la guerre.

D. Autrement dit, monsieur le président, il ne se fait généralement aucune tentative consciente ou délibérée pour équilibrer le volume de l'argent fourni avec les marchandises et services produits, au point de vue matériel?—R. Il n'y a pas de règle établie. Si le chômage existe jusqu'à un certain point et que les affaires sont tranquilles, il est préférable que les conditions d'emprunt soit rendues plus faciles dans l'espoir que quelqu'un en profitera. Si, par ailleurs, à condition que ce ne soit pas en temps de guerre, l'élan est trop rapide, trop vigoureux, des mesures pratiques peuvent être prises pour décourager les emprunts, mais, une fois, sans règle établie.

D. Lorsque nous traversons des vagues de prospérité comme dans le moment, alors qu'il n'est pas nécessaire d'accroître le montant d'argent en circulation, n'est-ce pas vrai qu'il est cependant plus facile de le faire parce que, comme nous disons parfois, il y a plus de capital investi à tout risque ou à l'aventure dans le domaine de la production? D'un autre côté, en une période comme celle dont nous avons parlé tout à l'heure, durant la dépression, il n'a pas été possible d'augmenter le montant nécessaire d'argent en circulation, même si c'était préférable, parce que les gens étaient peu portés à prendre des risques à cause de la dépression. Il y a là une faiblesse quelque part, il me semble, et je me demande quelle est l'opinion de M. Towers. Je me demande si la Banque du Canada, avec ses pouvoirs actuels, est capable d'exercer une influence quelconque sur l'argent en circulation lorsque cet argent est nécessaire plutôt que lorsqu'il ne l'est pas.—R. Il est évident qu'au cours d'une vague de prospérité, la tendance vers l'expansion des crédits est trop prononcée, alors que durant la dépression, c'est tout le contraire. Durant la dépression, on ne peut forcer les gens à emprunter. Pendant une période de prospérité ou de "boom", il est toujours possible d'essayer de retenir l'enthousiasme. Mais, sauf les mesures rigoureuses, on ne peut vraiment couper tous les emprunts.

D. Les deux tableaux déposés ce matin indiquent quel est le revnu national en dollars, en comparaison de celui de 1939. Je n'ai pas ici les chiffres exacts, mais c'était à peu près 260 p. 100. D'après vous, monsieur Towers, le pourcentage d'augmentation de la production des marchandises et des services est-il à peu près le même?—R. Vous voulez comparer l'année 1938-1939 avec 1947?

D. Oui.—R. La dépense nationale brute, au cours de cette période, a plus que doublé. De quelque $5 milliards, elle est passée à $13 milliards. Il faudrait faire le calcul de l'indice des prix, mais cela représente évidemment une augmentation sensible du volume physique des affaires, même si elle n'est pas deux fois et demie plus grande.

D. Alors, serait-il juste de présumer que la différence entre l'augmentation véritable de la production des marchandises et des services, comparée avec l'augmentation de l'argent disponible, est assez grande pour expliquer l'inflation actuelle? Je veux dire par comparaison avec 1939. La différence entre l'augmentation de l'argent disponible et celle de la production des marchandises et des services indique le degré d'inflation, comparativement à 1939?—R. Non. Vous ne pouvez relier les deux de façon mathématique parce qu'il y a eu augmentation importante de l'argent disponible entre 1935 et 1939 et les prix n'ont pas monté. La façon dont les gens emploient leur argent est très importante. Autrement dit, est-ce que cet argent reste inutilisé ou rapporte-t-il rapidement?

M. FLEMING: Me permettriez-vous de donner les chiffres de l'augmentation indiqués sur les tableaux? Aimeriez-vous les avoir maintenant?

Le PRÉSIDENT: Non. Seulement demain matin.

M. FLEMING: Je ne prendrai qu'un instant. Le rapport annuel, monsieur Towers, indique l'augmentation de l'argent disponible aux pages 34 et 35. En 1938, le montant était de $1,088,000,000 et en 1947, de $3,944,000,000. Il a donc quadruplé au cours des dix dernières années. Le volume de la production au Canada, d'après le Bureau fédéral de la statistique, 1938 étant représenté par le chiffre 100 était de 168·2 en 1947.

M. ZAPLITNY: Ce chiffre de la production est aussi indiqué en dollars. Mais cela ne répond pas à ma question parce que ce qui m'intéresse, c'est la différence entre la production actuelle des marchandises et des services qui peuvent être utilisés et l'augmentation de l'argent en circulation qui ne représente pas nécessairement des marchandises et des services. S'il existe un certain degré d'inflation, il y aura une certaine différence.

Le PRÉSIDENT: Vous pourrez continuer sur ce sujet demain.

M. MAYBANK: Il serait peut-être préférable que des copies du document auquel M. Fleming a fait plusieurs fois allusion soient distribuées aux membres du Comité.

Le PRÉSIDENT: Vous dites?

M. MAYBANK: C'est une revue de la production au Canada publiée par le Bureau fédéral de la statistique pour 1940-1945. Je suis sûr que nous pouvons en obtenir des copies et les distribuer demain aux membres du Comité. Alors, si quelqu'un y fait allusion au cours de ses questions, les autres membres en auront une copie. Voulez-vous vous en occuper, maître Dyde?

Me DYDE: Oui.

Le Comité s'ajourne pour se réunir de nouveau le vendredi 28 mai 1948 à 11 heures du matin.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 65

SÉANCE DU VENDREDI, 28 MAI 1948

TÉMOIN:

M. Graham F. Towers, C.M.G., gouverneur de la Banque du Canada, Ottawa.

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

VENDREDI le 28 mai 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin, sous la présidence de l'honorable M. Martin.

Présents: MM. Fleming, Harkness, Kuhl, McGregor, Martin, Maybank, Mayhew, Thatcher, Winters, Zaplitny.

Me H. A. Dyde, C.R., avocat du Comité, est aussi présent.

M. G. F. Towers, C.M.G., gouverneur de la Banque du Canada, est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin se retire.

M. Fleming propose:

Que le Comité, après avoir siégé pendant trois mois et demi et terminé son enquête sur les prix du pain, du beurre, de la viande et des fruits et légumes frais, de même qu'après avoir étudié dans ses grandes lignes la question des causes de la hausse du coût de la vie, fasse maintenant rapport à la Chambre de ses investigations jusqu'ici et de ses constatations à ce sujet, tout en poursuivant son enquête sur d'autres sujets.

M. Maybank ayant proposé en amendement à ce qui précède que cette proposition soit déférée au Comité siégeant à huis clos, l'amendement est adopté à l'unanimité, M. Fleming y ayant donné son consentement à condition que le Comité siège à huis clos immédiatement.

Le Comité lève la séance à midi et demie afin de tenir une séance à huis clos. Il reprendra ses séances publiques le mardi 1er juin, à 11 heures du matin.

Le secrétaire du Comité,
R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,
Le 28 mai 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin sous la présidence de l'hon. Paul Martin.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, la séance est ouverte.

M. Graham Towers, gouverneur de la Banque du Canada, est rappelé:

Le PRÉSIDENT: Comme M. Zaplitny n'est pas ici, la parole est à M. Harkness.

M. Harkness:

D. J'ai lu votre rapport assez attentivement, monsieur Towers, en ne perdant pas de vue la question des prix ni ce que vous avez dit sur cette question. À mon avis, ce que vous dites de plus significatif, c'est la phrase suivante, qui se trouve à la page 14: "Les prix en 1948 dépendront clairement, dans une grande mesure, des perspectives de récolte de blé en Europe occidentale et dans les principaux pays exportateurs." Vous avez parlé aussi, hier, de l'influence que peuvent avoir les récoltes. Est-il juste d'en conclure que la rareté relative, ou autre, des denrées alimentaires influe, essentiellement et fondamentalement, sur le niveau des prix?—R. Pas d'une manière absolue, mais certaines denrées influent beaucoup sur le niveau des prix, d'une manière directe et indirecte à la fois.

D. Ne peut-on pas dire avec raison que c'est, peut-être, le facteur fondamental et déterminant des prix?—R. C'est un facteur majeur.

D. Dans ce cas, diriez-vous qu'il ne faut guère espérer que les prix baisseront à travers le monde, et, il va sans dire, au Canada, où cela nous touche de plus près, tant qu'il existera une rareté mondiale de produits alimentaires?—R. Je crois qu'on peut le dire.

M. THATCHER: À moins que l'on n'en revienne au régime des régies?

Le TÉMOIN: À moins que les régies n'entraînent la baisse des prix.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous vu quelques-uns des chiffres récents, monsieur Towers? Je parle des chiffres qui se rapportent aux prix de la semaine dernière. Le prix de quelques articles très importants qui ont fais l'objet de notre enquête, est en train de baisser. Par exemple, le prix du beurre. La consommation du pain de dix cents augmente; le prix des fruits et des légumes baisse considérablement. Cette constatation est renversante et nous devrons, plus tard, en établir le bien-fondé. Mais je vous indique quelle est la tendance actuelle des prix.

M. FLEMING: Ce n'est qu'une tendance saisonnière.

Le PRÉSIDENT: Et aussi la conséquence des travaux du Comité.

M. FLEMING: Vous feriez mieux d'accorder quelque mérite au producteur.

M. HARKNESS: Si je comprends bien, il ne s'agit pas du prix d'un ou deux produits, mais de l'ensemble des prix.

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. Harkness:

D. Dans ce cas, tout ce que le Comité et votre banque peuvent faire dans ce domaine ne réussira pas à modifier le niveau des prix, tant que la rareté mondiale des produits alimentaires persistera?—R. Je parlerai seulement au nom de la banque. Vous avez raison sur ce point, puisque nous ne pouvons rien faire pour la rareté des vivres et que cette rareté influe sur le niveau des prix.

D. En supposant que la rareté des vivres disparaisse, pouvons-nous nous attendre à un important recul des prix?—R. Pas nécessairement. Il peut très bien arriver que l'on voie baisser les prix exceptionnellement élevés des aliments qui ont prévalu dans les diverses parties du monde. Comme nous le savons, une baisse s'est produite aux États-Unis, vers le mois de février. Cette baisse a eu pour effet de rendre certains prix moins excessifs, mais pas au point de causer au producteur des torts réels. Je crois que des baisses de ce genre contribuent à établir un meilleur équilibre, mais elles n'entraînent pas nécessairement un recul général des prix.

D. Selon vous, si les prix, au Canada, sont généralement inférieurs à ceux des Etats-Unis, est-ce dû à la politique agricole que ce pays a suivie et qui a maintenu bas les prix des produits alimentaires? Est-ce pour cela, véritablement, que nos prix sont inférieurs à ceux des Etats-Unis?—R. Cette question, je crois, exigerait une réponse que le Comité trouverait beaucoup trop longue.

M. THATCHER: Assurément.

Le TÉMOIN: La réponse devrait être donnée sous forme de mémorandum.

M. HARKNESS: C'est des prix que nous nous occupons ici.....

Le PRÉSIDENT: Je ne voulais pas interrompre, mais je ne crois pas que ce soit là le genre de question que l'on doive poser à un fonctionnaire de l'administration publique du pays. Vous placez le témoin dans l'obligation, si les suppositions que vous faites sont justes, de discuter la politique gouvernementale.

M. HARKNESS: Je ne le crois pas. Nous recherchons les causes de l'augmentation du prix des vivres et aussi, de fait, de tous les autres prix, et nous essayons de trouver le moyen de les faire baisser, si possible. Mon interrogatoire a pour but de découvrir si les prix sont, essentiellement ou fondamentalement, liés aux prix des produits alimentaires, et il semble que ce soit bien là le cas.

M. MAYBANK: Je voudrais dire un mot. Avant d'aller plus loin, il faudrait que vous vous assuriez de deux choses. Au sujet de la première, nous obtiendrons, je crois, une réponse affirmative. En premier lieu, il faudrait que nous soyons très bien au courant de la vie et des lois américaines, avant de nous permettre de comparer les lois d'un pays et leurs conséquences avec celles d'un autre pays. Je crois qu'il faudrait régler cette question avant que M. Towers fasse la comparaison ou établisse le contraste entre la politique des deux pays.

M. FLEMING: Ce n'est pas là le point.

Le PRÉSIDENT: Ne gaspillons pas trop de temps à ce sujet. Nous attendons de M. Towers des renseignements qui nous seront utiles. Quant à M. Harkness, il s'en tire très bien, à part ce petit écart. Mais je sais qu'il saura poursuivre l'interrogatoire d'une manière conforme aux intérêts généraux du Comité.

M. Harkness:

D. Vous dites que vous pouvez répondre, mais que la réponse serait assez longue?—R. J'ai dit qu'il vaudrait mieux, probablement, que la réponse soit donnée par écrit, parce que, comme on l'a fait remarquer, c'est une question complexe.

D. Pourriez-vous faire quelques remarques, sans trop vous étendre?—R. Oui. De fait, les prix de plusieurs articles sont plus bas. Il y a quelques mois, les prix des céréales ont baissé aux Etats-Unis; mais, comme ces prix étaient nettement supérieurs aux nôtres, ceux-ci n'ont pas changé. Par conséquent, d'autres baisses de prix peuvent se produire ailleurs sans que les prix canadiens en soient modifiés.

D. Il arrivera un moment où, dans notre pays et dans tous les autres pays, l'on sera parvenu à un niveau général mondial des prix des vivres?—R. Je le crois.

D. Il n'y a pas grand chose à faire au sujet du niveau des prix, si ce n'est de le maintenir bas dans un pays ou de le tenir élevé dans un autre, selon le cas?—R. C'est cela.

D. Je crois que c'est tout sur ce point. Il y a une autre que l'on a passablement discutée hier. Vous dites à la page 6 de votre rapport: "Il est clair que le rythme actuel des immobilisations impose des efforts aux ressources humaines et matérielles du Canada et fait monter les prix". Vous dites à peu près la même chose à la page 17 du rapport. Il s'agit de surveiller, autant que possible, les crédits accordés par les banques. Et c'est le seul passage de votre rapport, d'après ce que je peux voir, qui a trait directement aux prix. Plusieurs autres passages en traitent indirectement. Hier, en discutant cette question, vous avez dit que la seule chose que la banque pouvait faire, c'était, à défaut de mesures rigoureuses, d'empêcher les banques à charte de faire des prêts pour immobilisations de capital. Quelles sont ces mesures rigoureuses auxquelles vous faites allusion?

Le PRÉSIDENT: Ne trouvez-vous pas que nous avons suffisamment discuté cette question?

M. HARKNESS: Peut-être que oui. Mais je n'étais pas ici hier, au cours de la première demi-heure.

Le PRÉSIDENT: Nous l'avons étudiée à fond plusieurs fois.

M. HARKNESS: Tout ce que je veux savoir, c'est quelle est cette mesure rigoureuse dont j'ai entendu parler hier. Je me demande ce qu'elle peut être.

Le PRÉSIDENT: Lisez les Témoignages; vous verrez comme ils sont intéressants. Avez-vous terminé, monsieur Harkness?

M. HARKNESS: Oui.

M. WINTERS: J'aimerais continuer de débattre cette question des immboilisations de capital, en la rapportant spécialement à une région comme les provinces Maritimes. J'aimerais aussi m'étendre brièvement sur un point auquel j'ai touché hier en passant, pendant que M. Fleming interrogeait. À l'heure actuelle, le progrès industriel de l'Ontario et du Québec est si grand que l'on a cru sage de prendre des mesures pour arrêter son essor. Ces mesures, comme je les comprends et comme on les a exposées ici, ce sont, d'abord, la restriction des émissions de capital ou de crédit, et, en second lieu, notre programme d'austérité, qui, dans quelques cas, taxe les marchandises dans le but de rebuter les acheteurs. Monsieur Towers, vous avez dit hier, une ou deux fois, que le niveau de l'emploi avait atteint un point très élevé et même, avez-vous dit peut-être, son point de saturation, mais qu'il y avait encore des

îlots de chômage. Vous avez parlé d'îlots de chômage: eh bien! c'est dans cette situation défavorable que se trouvent les provinces Maritimes. Voici quelle est notre situation: le réservoir de l'emploi industriel en Ontario et dans Québec est rempli et l'on a fermé le robinet; mais celui des provinces Maritimes ne se trouve encore qu'à moitié plein.

M. THATCHER: Et aussi dans l'Ouest.

M. WINTERS: Je ne pense rien dire au sujet de l'Ouest.

Le PRÉSIDENT: Il y a certaines régions de l'Ouest où la situation est la même que dans le reste du pays et qui n'ont jamais été si prospères.

M. FLEMING: Nous allons être obligés d'appeler le président à la barre des témoins.

M. Winters:

D. Ontario et Québec ont à souffrir de la mise en vigueur de ce programme, tout comme les provinces Maritimes, mais elles en sont compensées par les avantages qui résultent de l'emploiement général. Dans les provinces Maritimes, nous avons les difficultés, les restrictions, en plus de la hausse des prix, mais nous n'avons pas, comme compensation, les bénéfices qui résultent de l'emploiement général et que retirent Ontario et Québec. La population des provinces Maritimes a l'impression d'être désavantagée, dans cette affaire de la hausse des prix. Je voudrais faire mienne la question que cette population pose. La voici, monsieur Towers. Quand pensez-vous que l'on va mitiger ou mettre au rancart ce programme de prétendue austérité?

M. MAYBANK: Est-ce un programme ontarien?

M. WINTERS: C'est un programme national.

M. MAYBANK: Je croyais que vous aviez dit "un programme ontarien".

M. WINTERS: J'ai dit "programme d'austérité".

M. THATCHER: Parlez-vous des importations et des exportations des Etats-Unis.

M. Winters:

D. Oui, je parle des embargos et aussi de la forte taxe d'accise placée sur d'autres marchandises, afin d'en empêcher l'achat et d'encourager notre progrès industriel.—R. Je vais vous répondre au sujet des restrictions sur l'importation en me plaçant strictement au point de vue du change étranger: je ne pense pas que personne puisse dire d'avance pendant combien de temps des mesures de ce genre demeureront nécessaires. Le ministre des Finances l'a déclaré récemment à plusieurs reprises, le drainage a été arrêté. Le ministre a cité des chiffres qui démontrent que nous sommes plus ou moins en état d'équilibre, mais on ne peut pas dire encore si c'est là le prélude d'une amélioration future ou bien si les choses n'empireront pas. Nos récoltes de cette saison-ci auront leur mot à dire. Si l'on se rappelle dans quelle situation se trouvent nos clients les plus importants et que la pénurie de devises étrangères persiste en dépit du programme de rétablissement européen, il est assez difficile de prévoir quelle sera, l'an prochain, notre situation vis-à-vis le change étranger. Je ne voudrais pas dire qu'elle sera pire et je craindrais de dire qu'elle sera meilleure. Il y a trop d'inconnus en cause pour que je hasarde une prédiction.

D. Quand vous dites que nous sommes en état d'équilibre, vous ne voulez pas dire que c'est avec les Etats-Unis, car il y a des cas où trois parties sont en cause et d'autres facteurs peuvent entrer en jeu?—

R. Non. En trafiquant avec ce pays, nous nous apercevons qu'il nous manque encore beaucoup de dollars américains, mais les gains commerciaux que nous faisons ailleurs nous ont placés, pour le moment, et dans l'ensemble, en état d'équilibre.

D. Dans l'ensemble, oui. Y a-t-il quelque chose qui laisse prévoir que la situation qui nous a donné cet état d'équilibre va se continuer?—R. Il y a de l'espoir à l'heure actuelle, si les récoltes sont bonnes.

D. Et si elle dure, peut-on entretenir l'espoir que ce programme de restrictions sera quelque peu mitigé?—R. Non, je n'irais pas jusqu'à dire cela.

Le PRÉSIDENT: Est-ce tout?

M. WINTERS: C'est tout sur ce point. Mais il y a une autre question que je veux poser et qui me tracasse. Il y a quelque temps (ou plutôt il y a quelques années) je croyais que la quantité de monnaie émise reposait sur un fondement quelconque. Ce fondement, autrefois, c'était l'or. On me disait que le montant des billets mis en circulation devait être, dans une proportion définie, en rapport avec l'encaisse d'or et les valeurs négociables. Il semble que nous ayons renoncé à cette pratique et que ce soient les besoins de "Jean-Baptiste" qui déterminent quel montant de billets sera mis en circulation. À quoi notre émission de monnaie se rattache-t-elle maintenant? Quelle est la garantie de nos émissions monétaires? Le Comité le sait peut-être déjà, mais j'aimerais que le témoin me le dise?—R. En principe, il faut chercher aujourd'hui dans le crédit du pays, pour ainsi dire, la garantie de notre émission de monnaie. Que cette émission dépasse de beaucoup trop le chiffre d'affaires du pays, et les prix monteront. Autrement dit, je ne prétends pas du tout que le montant total d'argent en circulation, dépôts en billets compris, n'exerce aucune influence sur le niveau des prix, car il suffit de considérer différents pays où ont eu lieu d'énormes augmentations pour s'apercevoir qu'on peut aller si loin qu'on puisse faire perdre toute valeur à son argent. Or, une guerre cause ordinairement une inflation de cette espèce. Si un pays a tellement été affecté par la guerre que la situation n'est plus contrôlable... la Chine nous fournit un exemple de cette situation dans le moment. Etant donné les impôts et les épargnes publiques au Canada pendant la guerre, nous ne subissons que modérément les conséquences de la guerre, et le montant d'argent nécessaire pour créer est moindre qu'il ne l'aurait été dans d'autres circonstances; nous souffrons donc dans une certaine mesure, mais pas autant que d'autres pays.

D. Est-ce le taux du change comparé au dollar américain qui nous permet actuellement de mesurer la vraie valeur de notre argent?—R. Vous voulez dire le taux non officiel?

D. Oui.—R. Non, cela n'a aucune influence en la matière du tout, parce que le taux du change non officiel représente le taux auquel deux Américains font des affaires ensemble avec des devises canadiennes, c'est-à-dire en dollars qui ne peuvent servir à l'exportation de produits canadiens.

D. Il me semble que cela nous fournirait un moyen de juger la situation.—R. Non, cela n'exerce réellement aucune influence. Ce sont des capitaux qu'il est impossible d'échanger pour des devises américaines, et le taux varie conformément à l'humeur des gens lorsqu'ils se lèvent le matin.

D. Un homme d'affaires dont le siège social est situé à New-York et qui fait des affaires au Canada, a-t-il l'habitude de convertir en devises américaines le solde des affaires faites au Canada avec des devises canadiennes aux fins de son bilan à New-York; c'est-à-dire la valeur

du dollar sur le marché libre?—R. Non. Je crois que vous pensez à une filiale au Canada et à son bilan d'ensemble publié; je suis d'avis que ce bilan contiendra le taux officiel, car les filiales font remise de toutes leurs recettes au taux officiel.

D. Oui. Nous avons eu un cas ici, le témoin qui vous a précédé immédiatement, monsieur Towers, qui dirigeait une entreprise au Canada et aux Etats-Unis, et qui convertissait et reconvertissait les devises conformément au taux libre du change en dollars canadiens et américains.—R. Il faudrait que je lise le témoignage à ce sujet. S'il faisait ces opérations sur le marché non officiel, elles auraient peut-être eu pour objet certaines transactions de capitaux, peut-être relativement à des prêts faits par la compagnie mère.

D. Non, il s'agit des opérations concernant son bilan ordinaire, et les membres du Comité étaient quelque peu perplexes à ce sujet. Il s'agit de la compagnie *A & P*...

M. FLEMING: Non, pas de la *A & P*, mais de sa filiale, l'*Atlantic Commission Company*.

M. WINTERS: C'est cela, l'*Atlantic Commission Company*, filiale de la *A & P*.

M. Maybank:

D. Pour donner suite à la dernière question se rapportant au montant d'argent en circulation, êtes-vous en mesure de nous fournir, pour les autres pays, des chiffres comparables à ceux que vous nous avez donnés pour le Canada quant à la quantité; soit maintenant, soit au moyen d'un mémoire subséquent?—R. Vous voulez parler aussi bien des dépôts que des billets émis, je suppose?

D. Oui, les émissions de billets, je croyais que vous aviez dit "notice". Oui, juste ce que vous nous avez fourni relativement au Canada, afin de nous donner le même tableau.—R. J'ai ici les chiffres qui se rapportent au Canada, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Cela vous suffirait-il? Oh, oui, nous avons aussi les chiffres concernant l'Australie.

Le PRÉSIDENT: Vous possédez les chiffres concernant les autres pays basés de la même façon que ceux que vous possédez pour le Canada? M. Maybank désire être en mesure de comparer de la même façon les disponibilités monétaires avec la production.

Le TÉMOIN: Je ne les ai pas ici, mais je crois pouvoir me les procurer.

M. MAYBANK: Je ne les veux pas nécessairement tout de suite.

Le TÉMOIN: Bon.

M. Maybank:

D. Je me demande s'il serait possible de déposer en même temps un mémoire de cette nature concernant plusieurs pays, et si vous pourriez nous fournir quelque chiffre indiquant le volume physique de la production de la même façon Nous serions intéressés à connaître la portée de ces chiffres. Pouvez-vous nous fournir ces renseignements?—R. Je le crois pour divers pays.

D. Une fois connue la proportion de l'augmentation de l'argent dans un pays à celle de la production dans le même pays, vous pouvez juger de l'étendue de la circulation par rapport à la production, relativement à l'étendue de la circulation et de la production dans un autre pays.—R. Oui.

D. Je crois que si vous pouviez nous préparer un mémoire sur cela, vous nous rendriez service.—R. Très bien.

M. FLEMING: J'allais demander à M. Towers de nous fournir des renseignements à ce sujet. La question de M. Thatcher portait-elle sur ce sujet?

M. THATCHER: Je voulais étudier cette question du change.

M. FLEMING: Auriez-vous quelque objection à ce que je pose la question dans le moment de façon que M. Towers puisse nous fournir la réponse en même temps?

Le PRÉSIDENT: Très bien, allez-y!

M. Fleming:

D. La banque conserve-t-elle ses propres chiffres concernant la production canadienne ou se base-t-elle uniquement sur les données fournies par le Bureau fédéral de la statistique?—R. Elle se fie entièrement aux données fournies par le Bureau fédéral de la statistique.

D. Alors en ce qui concerne notre propre production, vous ne nous fournissez que les chiffres du Bureau fédéral de la statistique?—R. Oui.

D. Si nous nous reportons maintenant à la déclaration que vous avez faite hier, je pense actuellement au paragraphe commençant à la fin de la page 1, et continuant à la page 2; puis-je le lire?

> L'augmentation dans les disponibilités monétaires du Canada, comparativement à la situation d'avant-guerre, a été un peu moindre que l'augmentation du chiffre correspondant dans presque tous les autres pays. Ainsi, pour prendre deux des pays avec les statistiques desquels on a l'habitude de comparer les chiffres canadiens, durant la période écoulée entre décembre 1939 et décembre 1947, les disponibilités monétaires canadiennes ont monté de 188 p. 100, tandis que la même augmentation était de 202 p. 100 au Royaume-Uni et de 214 p. 100 aux Etats-Unis.

Or, avez-vous, pour obtenir ces pourcentages, appliqué la nouvelle méthode de calcul des approvisionnements monétaires qui paraît pour la première fois dans le rapport de 1947?—R. Oui, et c'est de cette méthode qu'on se sert aux Etats-Nnis et au Royaume-Uni.

D. Autrement dit, ces chiffres sont calculés pratiquement d'après la même base d'évaluation qui est celle qui a été utilisée dans le rapport de 1947?—R. Oui.

D. Je voulais avoir des renseignements précis sur ce sujet, car lorsque nous parlons de cette augmentation de pourcentage, il semble y avoir une certaine fluctuation. Lorsque vous dites que l'augmentation a été de 188 p. 100 au Canada de décembre 1939 à décembre 1947, vous dites en réalité que l'approvisionnement monétaire au Canada en décembre 1947 constituait 188 p. 100 de l'approvisionnement monétaire de décembre 1939?—R. Oui.

D. Cela constitue donc une augmentation de 188 p. 100?—R. Oui.

D. C'est la même situation qui se trouve au Royaume-Uni et aux Etats-Unis?

Épargnons du temps.

Le PRÉSIDENT: Nous avons maintenant établi la chose clairement.

M. FLEMING: Un instant, monsieur le président, les déclarations sur cette augmentation de pourcentage ne sont certainement pas claires. J'avais compris la chose autrement à ma première lecture, c'est pourquoi je voulais clarifier la question. Je sais que les membres se sont montrés bien patients à ce sujet.

Le PRÉSIDENT: Ils se sont montrés très patients, mais je ne crois pas que vous deviez nous faire perdre du temps en faisant de continuelles redites.

M. FLEMING: Si vous voulez commencer à perdre du temps en faisant des remarques de cette nature, je puis vous assurer que vous vous y prenez de la bonne façon.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions?

M. FLEMING: Je n'ai pas fini de traiter cette question.

M. Fleming:

D. La Banque du Canada a-t-elle une idée de ce que devrait être la proportion entre l'approvisionnement monétaire et celui de la production?—R. Non.

D. Existe-t-il aux yeux de la banque une relation entre les dollars?—R. Entre l'approvisionnement monétaire et les prix; oui, certainement.

D. Nous pouvons donc affirmer qu'il n'existe aucune relation entre la production et l'approvisionnement monétaire?—R. À l'exception du cas où la production aurait beaucoup souffert du manque de facilités de crédits. Si l'approvisionnement monétaire semble suffisant et si la production manque de facilités de crédit, alors la production peut être influencée; dans un tel cas, il serait nécessaire pour la banque centrale de prendre des mesures pour augmenter l'approvisionnement monétaire. Mais il est impossible d'affirmer qu'une augmentation de 10 p. 100 d'approvisionnement monétaire produira une augmentation de production d'un certain pourcentage.

D. Il n'existe aucune relation ou proportion en cela ou en autre chose?—R. Il ne s'agit pas d'une relation proportionnelle. Si l'on manque de crédits, alors il devient évident que la production en souffre. Si les crédits sont suffisants, la production peut augmenter ou non, mais au moins vous savez que si la production n'augmente pas, ce n'est pas dû à un manque de crédits suffisants.

D. Lorsque vous préparerez la déclaration demandée par M. Maybank, auriez-vous l'obligeance, monsieur Towers, de me fournir les renseignements susmentionnés au sujet du chiffre que vous avez donné, des périodes indiquées; cela a commencé en décembre 1939, en ce qui concerne le Canada, et à la suite de la déclaration de la guerre en septembre, il dut y avoir une augmentation considérable de l'approvisionnement monétaire. Lorsque vous nous fournirez ces autres montants, auriez-vous la bonté de nous donner des chiffres indiquant l'approvisionnement monétaire au début des hostilités, le 1er septembre 1939, et faire la relation de cette augmentation avec ladite date plutôt qu'avec décembre 1939?—R. Oui.

D. Je crois que cette façon de procéder nous donnerait une meilleure idée de l'augmentation de l'approvisionnement monétaire.—R. Oui. Je ne suis pas sûr de pouvoir vous fournir des chiffres comparés; je veux parler au 31 août 1939, pour les autres pays. Toutefois, nous pourrons au moins inclure les montants concernant le Canada.

D. S'il vous est possible de nous fournir les chiffres pour les autres pays, je crois que la comparaison serait intéressante.

M. MAYHEW: Faites-vous allusion à la production seulement ou bien...

M. FLEMING: Je parle de l'approvisionnement monétaire. M. Maybank avait demandé de plus amples renseignements concernant à la fois l'approvisionnement monétaire et la production, et j'ai proposé que ces chiffres soient pris au 1er septembre ou au 31 août, le dernier jour du temps de paix, plutôt qu'au mois de décembre 1939, comme l'a fait le mémoire.

M. MAYHEW: La production ne constitue pas tout le tableau.

M. FLEMING: Ma question dans le moment ne porte que sur l'approvisionnement monétaire.

M. MAYHEW: Notre chiffre d'affaires national ne naîtrait-il pas du commerce qui n'intéresse pas la production?

M. FLEMING: Je demande explicitement que les renseignements concernant ces deux chefs, savoir l'approvisionnement monétaire et la production nationale, soient indiqués séparément. Étant donné ce qu'a affirmé M. Towers, il aura certaines restrictions en ce qui concerne les relations qui existent entre les deux. Je n'affirme actuellement tout simplement qu'en faisant le calcul du pourcentage de l'augmentation de l'approvisionnement monétaire, nous devrions commencer le 1er septembre 1939, plutôt qu'au mois de décembre 1939, étant donné que le Canada a été témoin d'une augmentation considérable de l'approvisionnement monétaire du 1er septembre au 31 décembre 1939.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions?

M. Thatcher:

D. Je me demande si M. Towers accepterait de nous fournir quelques explications supplémentaires relativement à la question posée par M. Winters, il y a un instant, au sujet de l'embargo sur les exportations et les importations. Pourrait-il dire aux membres du Comité quel a été le succès de l'embargo jusqu'à date. Est-ce qu'il réussit à empêcher la fuite des devises américaines? Progressons-nous? Gagnons-nous un peu de terrain?—R. Nous progressons si nous comparons la présente situation à celle de l'an dernier alors qu enotre réserve de change diminuait très rapidement. Le progrès se manifeste dans différents domaines. Les importations, surtout celles des Etats-Unis, sont certainement inférieures à ce qu'elles étaient l'an dernier. La réduction n'est pas égale à la réduction des importations à cause de l'interdit imposé sur certaines importations et du contingentement qui atteint certaines autres, car la quantité ou la valeur, la valeur sans aucun doute, d'autres genres d'importations a augmenté. Même alors, il y a réduction des importations. Les exportations aux Etats-Unis ont augmenté, et la combinaison de ces deux facteurs nous a mis sur le même pied que tout le monde, à l'exception des Etats-Unis évidemment.

D. Vous dites pour le moment, mais notre balance défavorable avec les Etats-Unis est encore bien mauvaise, n'est-ce pas?—R. Elle est encore considérable comme c'est le cas normalement lorsque règne la prospérité au Canada.

D. Voici ma difficulté. Avant la guerre, si je comprends bien, il existait un triangle entre la Grande-Bretagne, le Canada et les Etats-Unis en ce qui concerne les achats et les ventes. La guerre a pratiquement exclu la Grande-Bretagne du triangle. N'est-il pas possible qu'à l'avenir, nos relations commerciales directes avec les Etats-Unis soient beaucoup plus fréquentes qu'autrefois? Dans ce cas, n'y a-t-il pas un très grand danger que nous devions supporter cette régie d'une façon permanente à moins que les Américains ne réduisent leur tarif et nous permettent de leur vendre davantage?—R. La réponse que vous exigez requiert réellement une prédiction sur le comportement du Royaume-Uni et de l'Ouest de l'Europe au cours des dix prochaines années. Toutefois, pour croire que nous aurons une balance de commerce avec les Etats-Unis, c'est-à-dire que nos exportations égaleront nos importations, ou que nous avons une balance de commerce avec le Royaume-Uni, veut dire qu'il faudrait apporter de très grands changements dans l'économie du Ca-

nada. Je crois que ce serait le fait d'un défaitiste de prétendre qu'il nous faille aller aussi loin que cela. Autrement dit, je pense qu'il est plus raisonnable de croire que le Royaume-Uni, par exemple, va suffisamment se relever, pour importer plus du Canada qu'il n'y exporte, et qu'il pourra, à cause de son commerce avec d'autres pays, combler son déficit à notre égard en utilisant des dollars américains, nous permettant de la sorte de combler notre propre déficit au moyen de dollars américains, mais peut-être pas sur une aussi grande échelle qu'à présent. Il me semble donc, bien qu'ici nous passions dans le domaine de la spéculation pure et simple, que de faire disparaître complètement l'ancienne forme de notre commerce avec le Royaume-Uni et l'Ouest de l'Europe est une erreur, que nous pouvons découvrir toutefois qu'il leur sera impossible pendant une période d'années de combler des déficits aussi considérables que ceux qu'ils ont subi en ces derniers temps, et que par conséquent il n'est pas nécessaire que nous comptions autant sur cette partie du monde et que, la chose en découle naturellement, nous devons compter davantage sur les Etats-Unis.

D. N'est-il pas vrai de dire, à la vue de l'économie mondiale telle qu'elle se présente à nos yeux aujourd'hui, qu'il faut nécessairement que nous décidions les Etats-Unis à nous faire de plus amples concessions, de sorte que nous puissions vendre davantage sur le marché américain? Dans le moment, nous achetons beaucoup plus d'eux que nous ne leur vendons?—R. Pardon?

D. N'est-ce pas la raison principale de notre pénurie en fait de dollars américains?—R. Je n'ai pas entendu la raison donnée.

D. Nous leur vendons beaucoup moins que nous n'achetons d'eux?—R. Oui, c'est exact.

Le PRÉSIDENT: Il en a toujours été ainsi.

Le TÉMOIN: C'est la tradition.

M. Thatcher:

D. Il en a été ainsi depuis la Confédération?—R. Il y aurait peut-être lieu de modifier un peu le régime.

D. Là où en sont les choses présentement il semble qu'il faudra le changer?—R. Je ne tiens pas à ajouter plus que je n'ai dit, parce qu'il s'agit de fait de la ligne de conduite de deux gouvernements et de leurs relations douanières.

D. Je n'ai pas voulu aller jusque là.

Le PRÉSIDENT: Est-ce tout?

M. Harkness:

D. J'ai une autre question. Quel effet aurait sur les prix au Canada une dépréciation générale de la monnaie dans les pays européens, y compris la Grande-Bretagne?—R. Je dirai que présentement, l'effet serait très insignifiant au Canada.

D. Je croyais que l'effet serait peut-être considérable en ce qui concerne les produits agricoles, etc.—R. Vous voulez parler du Royaume-Uni et de l'Ouest de l'Europe?

D. Oui. Je pense surtout présentement, par exemple, au prix courant du seigle, le prix comptant comparativement aux ventes à terme, et comme vous le savez probablement...

Le PRÉSIDENT: Vous voulez parler des céréales?

M. HARKNESS: Je veux parler des céréales. Naturellement, je ne suis pas intéressé au whisky.

M. Harkness:

D. Le prix au comptant est maintenant de $4.77; les ventes à terme de juillet sont de $3 et quelques cents, et celles d'octobre de $2 et quelques cents. On me dit que la principale raison à cela est l'incertitude en ce qui concerne la dépréciation de la monnaie européenne, que si la livre sterling était dépréciée au prix que vous pouvez payer aux banques ici, si vous n'achetez que quelques livres ici et là, à $2.50 ou $2.60, le prix auquel on pourrait vendre le seigle se chiffrerait environ à celui auquel les ventes se font en octobre, environ la moitié du prix comptant. Je me demandais si cela n'influencerait pas tous les autres produits agricoles?—R. Je ne puis comprendre comment le prix du seigle et des céréales est influencé, de fait, par la crainte de la dévaluation. Je pense qu'il y a anguille sous roche là.

D. Naturellement, la perspective d'une meilleure récolte entre en jeu, mais on me dit que la principale raison de cette énorme disparité entre les ventes à terme d'octobre et le prix comptant découle en grande partie de l'appréhension que ces pays, dont dépend surtout le marché des céréales, ne déprécient considérablement leurs monnaies?—R. Je ne comprends pas très bien. Il me semble que ce raisonnement n'est pas juste. Prenez par exemple la récente dévaluation du franc français. L'effet est à peu près nul pour ce qui est du Canada. Il se peut que nous puissions maintenant importer certains produits de France, parce qu'auparavant les prix étaient inabordables . Tant que la dévaluation de la monnaie dans un pays ne correspond qu'au niveau du prix plus élevé, cette mesure a donc tout simplement pour effet de lui permettre de reprendre les affaires sur une base de concurrence. Si la dévaluation dépasse de beaucoup cet objectif, elle n'implique donc pas une baisse dans les prix auxquels il peut vendre à l'étranger, mais l'expérience d'après-guerre a démontré qu'il semble invraisemblable qu'on adopte cette mesure de dévaluation excessive visant une concurrence avantageuse mais temporaire dans le commerce étranger.

Le président:

D. Et si nous adoptions cette mesure au Canada il y aurait certainement de l'inflation au pays.—R. Oh! oui,— vous avez parlé pour un instant du Royaume-Uni.

D. Je fais simplement une inversion parce qu'à date il n'a pas encore été question de dévaluation et de l'effet de la dévaluation du dollar canadien sur le niveau des prix. Je vous en parle parce que votre réponse me porte à croire qu'un programme de dévaluation au Canada apporterait de l'inflation?—R. Oui.

M. Harkness:

D. De même, il me semble que si cette mesure était adoptée elle aurait pour effet de faire baisser les prix ici si nous ne dévaluons pas notre argent en même temps?—R. Comme je l'ai dit, il s'agit de savoir si la dévaluation dans les autres pays dépasse le point où leurs prix se comparent assez aux nôtres.

D. Disons que la livre sterling a baissé au niveau où vous pouvez vous la procurer aux banques ici, à environ $2.50 ou $2.60.—R. Oui. Naturellement, cela ne vaut seulement que pour quelques livres sterling que vous pouvez apporter en Angleterre à titre de voyageur.

D. Nous dirons que si la livre sterling était dévaluée au point où tout le change était effectué à ce taux au lieu de $4.02, elle ne ferait pas automatiquement baisser les prix des marchandises que nous vendons

ici à l'Angleterre?—R. Elle ferait baisser les prix auxquels nous importons de la marchandise. La dévaluation au Royaume-Uni à ce point ne ferait pas en elle-même changer le prix auquel nous vendons, évidemment pas alors qu'il y a rareté de marchandises. S'il y avait cette dévaluation qui dépasse celle qui provient de la différence dans les niveaux des prix, et que j'estimerais complètement inadmissible, pour ainsi dire, mais la considérant comme hypothèse, et si divers autres pays de l'univers qui sont nos concurrents en produits alimentaires dévaluaient dans la même mesure, je dirais donc qu'elle aurait cet effet s'il n'y avait pas de rareté à ce temps là.

D. Pour ce qui est des produits agricoles, il n'y a pas une grande disparité entre les niveaux des prix, n'est-ce pas?—R. Entre les divers pays?

D. Oui, particulièrement entre le nôtre, la Grande-Bretagne et les pays d'Europe.—R. Les prix sont plus élevés au Royaume-Uni et dans les pays d'Europe, n'est-ce pas?

D. Oui, beaucoup plus.—R. En raison de certains programmes domestiques.

D. Ainsi, on a payé là-bas $5.50 le boisseau de blé, et ici on paie la moitié moins.—R. Je ne suis pas certain si vous voulez parler du prix payé pour les récoltes domestiques dans ces pays ou pour leurs importations?

D. Je veux dire pour leurs importations.—R. Il y eut des jour, j'imagine, où on a fait le marché noir de petites quantités de ces céréales.

D. J'ai encore l'impression que s'ils dévaluent leur monnaie, ils essaieront probablement de payer les mêmes prix, de garder le niveau de prix dans leur propre pays essentiellement le même pour leurs denrées alimentaires par diverses régies, et cela fera automatiquement baisser, en rasion du fait que nous obtenons moins de dollars pour leur monnaie, les prix des aliments que nous devons leur vendre.—R. C'est une question très difficile à étudier parce qu'elle est tellement théorique, n'est-ce pas? Quels sont les niveaux des prix au moment où ils s'occupent de dévaluation? La réaliseront-ils? Dans quelle mesure? Y aura-t-il des raretés ou des surplus à ce temps là? Combien de pays dévalueront leur monnaie, etc., etc. C'est un peu ambigu.

D. J'en ai parlé parce que j'ai pensé, en ce qui concerne le Canada, que cette dévaluation pourrait bien dans un avenir pas trop éloigné constituer un facteur déterminant?—R. Je n'aime pas à spéculer, mais je pense que ce ne sera pas de sitôt, si ça arrive. Il est vrai qu'en 1930 et après, durant la dépression alors qu'il y avait une surabondance de denrées alimentaires dans plusieurs des principaux pays exportateurs, le Royaume-Uni n'a pas profité beaucoup du commerce. Voilà un des facteurs qui lui a permis de se remettre sur pied durant les années trente. Il a obtenu de la nourriture à très bon marché. Bien que ses exportations étaient à la baisse, il a touché un prix relativement bon. La situation a changé et une des très sérieuses difficultés du Royaume-Uni est que ses importations lui coûtent très cher. Il s'attend à ce que cette situation précaire s'améliore quelque peu. Je pense que l'on s'attend là-bas à ce qu'il soit très peu probable de jouir de certains privilèges spéciaux, le genre de privilège inattendu des conditions de commerce particulièrement favorables qui ont existé durant les années trente. On s'attend plutôt que les principaux pays exportateurs de matières premières fassent un effort désespéré pour empêcher une telle situation de se présenter de nouveau.

D. Ne croyez-vous pas que les pays d'Europe sont constamment tentés de déprécier leur monnaie dans ce but en particulier, afin d'obtenir encore de la nourriture à bon marché?—R. Leur dévaluation ne leur donne pas de la nourriture à meilleur marché. Il faut que ce soit de la dévaluation de la part des pays exportateurs.

Le président:

D. Ça leur aide dans leurs exportations?—R. Oui.

M. Harkness:

D. Ça leur aide a importer leurs aliments à un taux plus raisonnable?—R. Non, pas en soi; mais si le pays exportateur dévalue lui aussi, ça peut leur aider.

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

M. Fleming:

D. J'ai quelques questions, monsieur le président. Si je comprends bien, il y a aux Etats-Unis, un conseil consultatif national en matière de monnaie?—R. Un conseil consultatif national sur des questions financières.

D. Avez-vous quelque chose de semblable au Canada.—R. Non. Le Conseil consultatif national aux Etats-Unis comprend le Secrétaire d'Etat; le Secrétaire du Trésor; le Secrétaire du Commerce; le chef de la banque des exportations et des importations; le Président de la *Federal Reserve Board* et je crois que M. Hoffman a été ajouté à la liste. Il s'agit surtout de coordonner les diverses mesures financières entre les divers départements du gouvernement.

D. Dans votre témoignage d'hier vous avez exprimé une opinion qui se trouve au bas de la page 2 de votre mémoire. Dans la dernière phrase au bas de la page, il me semble que vous vous exprimez de cette façon:

> Il s'est agi de juger quand les plans à l'étude tendaient à excéder les ressources en main-d'œuvre et en matériaux puis à juger les limites dans lesquelles on peut prendre des mesures dans le domaine monétaire et du crédit pour aider à remédier à la situation sans aller jusqu'à provoquer le chômage.

J'imagine que durant toute cette période d'après-guerre pendant les trois dernières années, la possibilité de chômage n'a pas été un facteur important dans votre étude de cette question de disponibilités monétaires?—R. Avant la période de réadaptation et compte tenu du changement énorme de l'industrie de guerre et des services, on a craint, je pense, qu'il y ait un peu de chômage. Je pense que les résultats réels de cette période ont été meilleurs qu'on aurait pu s'y attendre. Nous n'avons pas été pessimistes depuis, en ce qui concerne le chômage.

D. Je pensais à la ligne de conduite que vous tracez dans votre programme. On tient à éviter le chômage qui serait, d'une certaine façon, une manifestation d'une condition de déflation?—R. Oui.

D. La déflation que vous avez essayé d'éviter a constitué un des facteurs qui vous ont aidé à orienter votre ligne de conduite durant la période d'après-guerre, n'est-ce pas?—R. Nous n'avons pas essayé de l'éviter en augmentant les disponibilités monétaires qui étaient déjà très considérables.

D. Comment avez-vous essayé de l'éviter, alors?—R. Nous avons essayé d'éviter une mesure tellement draconienne en ce qui concerne la diminution des disponibilités monétaires qu'il en résulterait l'effet contraire.

D. Ainsi, en permettant que les disponibilités monétaires se maintiennent en aussi fortes quantités, la crainte du chômage par suite de ce genre de déflation a été un des facteurs qui vous ont influencé?—R. Il n'y eut pas, comme vous le savez, une diminution dans les disponibilités monétaires en 1947, mais on a tenté l'impossible en vue d'éviter les augmentations. Je ne crois pas pouvoir ajouter quelque chose à cela.

D. J'essayais tout simplement d'établir un rapport entre ce fait que vous n'aviez encore pris aucune mesure en vue de diminuer les disponibilités monétaires qui, en donnent lieu à une inflation, amèneraient le chômage; j'essayais d'établir un rapport entre les deux?—R. Voici, nous avons adopté toutes les mesures possibles en ce qui concerne le surplus du gouvernement et la mesure qu'il a prise en vue d'empêcher les disponibilités monétaires d'augmenter. S'il avait été possible de les faire baisser sans avoir recours à une mesure draconienne, nous l'aurions fait. Nous avons surtout essayé d'éviter une mesure draconienne qui aurait pour effet d'amener les immobilisations à un état de stagnation.

Le PRÉSIDENT: Nous avons déjà parlé trois fois de cette question. Je veux tout simplement faire remarquer ceci. Je n'ai pas d'objection à ce que l'on pose des questions, mais je ne crois pas qu'il soit juste pour les membres du Comité que l'on réjète constamment la même chose.

M. Thatcher:

D. J'ai posé une question à M. Towers il y a un instant et il s'est exprimé d'une manière tellement ambigue que je me demande s'il a dit oui ou non. J'aimerais à lui poser la question et qu'il réponde oui ou non. J'aimerais savoir, en ce qui concerne notre situation du dollar, s'il y a possibilité, là où en sont les choses maintenant, que nous ayons un programme d'austérité plus rigoureux? Y a-t-il possibilité, oui ou non?—R. Je ne crois pas que l'on devrait répondre à cette question par un oui ou par un non.

Le PRÉSIDENT: Personne ne le croit, pas plus que M. Thatcher.

Le TÉMOIN: Le Plan Marshall se continuera-t-il pour une deuxième année? Je ne le sais pas. Quelles seront nos récoltes? Je n'en sais rien. Comment puis-je répondre oui ou non?

Le PRÉSIDENT: Il doit s'assurer également qu'il y aura un bon gouvernement au pouvoir.

Le TÉMOIN: Il y a tellement de choses dont aucun d'entre nous ici sommes au courant. On ne peut être certain. Notre situation sera peut-être meilleure l'an prochain, si nous sommes malchanceux elle sera peut-être pire. Si elle est pire, je vous répondrai, alors oui.

M. Thatcher:

D. Il faudra alors être plus sévères?—R. S'il survient des revers qui exerceront une plus forte tension sur notre réserve de change, mais j'espère qu'il en sera autrement. Je crois qu'avec de bonnes récoltes nous avons raison d'espérer.

M. McGregor:

D. Cela dépend du plan Marshall?—R. Beaucoup.

M. Fleming:

D. Vous avez dit hier en réponse à une question que vous pensiez qu'il n'y avait pas grand chose à faire volontairement. Je ne veux pas tirer la réponse de son contexte, monsieur Towers, mais je me demande si le peuple canadien ne pourrait pas faire beaucoup pour résoudre ce problème du haut niveau des prix qui nous confronte tous comme consommateurs. Je me demande si nous ne pourrions pas accomplir beaucoup nous-mêmes, d'abord, en essayant de faire produire davantage le capital et la main-d'œuvre, en deuxième lieu, en nous abstenant d'acheter

les articles dont nous pouvons nous passer, et en troisième lieu, en n'amassant pas les denrées qui sont rares?—R. Toutes ces initiatives aideraient certainement.

D. Je voulais simplement faire ces observations en marge de la déclaration faite hier, car en disant qu'il n'y avait rien que nous ne pouvions accomplir de notre plein gré, je voulais être bien certain que l'on ne pourrait attribuer à cette réponse-là un sens qui ne tiendrait aucun compte de la réponse que vous venez de donner?—R. Non, je suis heureux que vous ayez soulevé ce point.

Le PRÉSIDENT: Désire-t-on poser d'autres questions?

M. HARKNESS: Relativement à une question que j'ai posée il y a quelque temps, M. Towers a dit qu'il préférerait donner une réponse par écrit. Je me demande si je pourrais lui demander s'il donnerait cette réponse par écrit au Comité car je crois qu'elle nous serait utile.

Le TÉMOIN: Je crois que j'ai été un peu irréfléchi en disant cela car ce sujet n'est pas de mon domaine. Vous parliez, n'est-ce pas, de tout le régime des prix de produits agricoles au Canada en comparaison de ceux d'autres pays?

M. Harkness:

D. Non pas tant en comparaison des prix dans d'autres pays. La question avait trait plutôt à l'effet que le niveau des prix de produits agricoles produisait sur le maintien, l'augmentation ou la diminution du niveau des prix?—R. Quant à cela, je dirais que les fonctionnaires du Bureau fédéral de la statistique qui calculent l'indice du coût de la vie sont les autorités compétentes.

Le PRÉSIDENT: Voulez-vous qu'ils soient rappelés?

M. HARKNESS: Non, M. Towers a dit qu'il pourrait donner une réponse, mais elle serait plutôt longue et il préférerait la donner sous forme de document.

Le PRÉSIDENT: M. Marshall a déjà traité de ce sujet dans son premier exposé. Si vous estimez qu'il n'a pas fait un exposé complet, il est toujours possible de le rappeler.

M. HARKNESS: Ce n'est pas tant une question de l'indice du coût de la vie...

Le PRÉSIDENT: Vous voulez dire l'effet économique d'un niveau général des prix de produits agricoles? Ne vous pose-t-il pas effectivement une question sur un sujet économique? Il ne recherche pas des renseignements sur l'agriculture mais s'enquiert de l'effet que les prix des produits agricoles produisent sur tout le régime des prix.

M. HARKNESS: Je dirais que c'est une question économique générale intégrée au programme monétaire, la procédure et le reste.

Le TÉMOIN: Le Bureau fédéral de la statistique pourrait vous dire quel effet ces prix produisent sur l'indice du coût de la vie. Puis, je songeais, étant donné que l'effet sur l'indice du coût de la vie est fort manifeste, que le coût de la vie influe ensuite sur les taux de salaires et plusieurs autres éléments de coût. La nourriture constitue un facteur direct et indirect important dans tout le niveau des prix et dans tout le régime des frais et des prix. Vous ne pouvez estimer ces facteurs au moyen de la statistique. En d'autres termes, si les prix des aliments en général fléchissent de 20 p. 100, vous ne pouvez dire d'avance quel effet ce fléchissement produit sur tout le régime des frais et des prix, bien que l'on suppose qu'il soit important.

M. HARKNESS: Je persiste à croire que votre réponse par écrit nous serait précieuse.

Le TÉMOIN: Je pensais que la demande de renseignements se rapportait à l'agriculture et aux prix des aliments au Canada en comparaison du régime des prix dans d'autres pays, et à un exposé des causes des différences qui peuvent exister. Ce serait une affaire très compliquée et c'est la raison pour laquelle j'ai dit que si quelque réponse est donnée il faudrait qu'elle fût par écrit. Toutefois, j'estime que d'autres sont plus compétents que moi à remplir cette tâche.

M. Fleming:

D. Quand vous avez dit hier que si nous avions recours à des régies comme moyen de faire échec à la hausse des prix il faudrait appliquer lese régies sur toute la ligne, voulez-vous dire qu'il faudrait que le pays réglemente les salaires et les traitements?—R. Oui.

M. THATCHER: C'est manifeste.

M. FLEMING: Cela n'a pas toujours été manifeste.

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous avons traité de ce sujet hier.

M. FLEMING: Personne n'a posé la question de façon précise.

M. Harkness:

D. Quelle personne, diriez-vous, serait plus apte que vous à répondre à cette question?—R. Les experts agricoles.

D. Y en at-il que vous pourriez nous mentionner?—R. Je suis certain que le président pourrait répondre à cette question.

Le PRÉSIDENT: Je suppose qu'il y a M. White, le Dr Barton et M. Gardiner. Je suppose M. Gardiner pour sûr.

M. HARKNESS: Il va sans dire, monsieur le président, que j'ai fait une proposition en ce sens il y a quelque temps, mais elle n'a pas paru rallier beaucoup d'appui.

M. FLEMING: Serait-il un témoin bien disposé maintenant?

Le PRÉSIDENT: Désire-t-on poser d'autres questions?

M. Zaplitny:

D. Je voudrais donner suite aux questions que j'ai posées hier. Il me semble que nous avons établi hier qu'il existe actuellement, relativement parlant, un état d'inflation en comparaison de 1939?—R. Oui.

D. Serait-il exact de dire que l'inflation en soi n'est pas nécessairement préjudiciable pourvu que personne n'en tire profit pour hausser les prix?—R. L'inflation n'implique-t-elle pas des prix plus élevés?

D. Si je me souviens bien, vous avez dit dans votre réponse hier qu'il y avait des facteurs autres que la disponibilité du numéraire qui concouraient aux prix d'inflation?—R. Oui.

D. En d'autres termes, la disponibilité du numéraire en soi ne crée pas l'inflation des prix mais elle crée un état qui rend possible l'inflation des prix?—R. Je songeais réellement à la situation actuelle et à celle qui s'est manifestée depuis la fin de la guerre. Il est établi que si l'on pousse assez loin la création du numéraire on peut causer l'inflation.

M. THATCHER: Vous voulez dire comme le crédit social?

Le TÉMOIN: Non, mais la création du numéraire...

M. KUHL: Le crédit social ne comporte pas d'inflation.

M. Zaplitny:

D. Voici où je cherche à en venir. La question est peut-être hypothétique mais il importe, je crois, que nous entendions la réponse. Nous avons eu de l'aveu général une période de déflation pendant les années de crise. En tant qu'il s'agit de la disponibilité du numéraire, un certain degré d'inflation serait peut-être avantageux pendant un temps jusqu'à ce que cette inflation en vienne au point où elle dépasse la production de denrées et de services?—R. C'est réellement la situation où en créant une quantité appréciable de numéraire pour une fin non spécifiée on peut produire un état d'inflation. D'après une certaine doctrine, le remède à cela consiste à retirer le numéraire au moyen d'impôts et à revenir à l'ancienne situation. En supposant que nous soyons dans une situation où l'inflation existe jusqu'à un certain degré comment remédierons-nous à la situation? Est-ce que nous la faisons disparaître au moyen d'impôts? Je crois devoir poser cette question afin de démontrer combien il serait pénible d'essayer de reprendre le terrain perdu quand par suite de la création de numéraire nous aurions provoqué un état d'inflation.

D. Monsieur le président, il me semble que c'est la situation dans laquelle nous nous trouvons actuellement et nous essayons de trouver un moyen d'en sortir. J'essaie de signaler ce que ce Comité a pour fonction d'accomplir et le but que nous nous appliquons à atteindre, à savoir: chercher à remédier à la situation des prix au lieu de chercher quelque solution au problème de l'inflation en tant qu'inflation. L'inflation par comparaison à une période de déflation peut constituer un procédé de nivellement.—R. Je ne veux pas traiter d'une façon trop précise d'une doctrine qui a été discutée au Canada à plusieurs reprises au cours des treize dernières années, mais on m'informe que suivant cette doctrine les impôts constituent le moyen de parer à un danger d'inflation. Si le paiement d'un dividende, ou quel que soit le facteur, produit un état d'inflation, alors nous nous en emparons au moyen d'impôts. Je me demandais si vous vouliez laisser entendre que les impôts actuels devraient être plus élevés.

D. Non, pas le moins du monde, mais voici ce à quoi je cherchais à à en venir. Je crois que j'interprète correctement l'attitude du Comité en disant qu'il se préoccupe de la situation des prix plutôt que du montant de numéraire disponible en comparaison des denrées et des services, parce que l'inflation qui est une chose relative ne constitue pas le problème posé par le régime des prix, la deuxième étape, quelqu'un ayant tiré profit de la période d'inflation pour porter les prix au delà d'un niveau raisonnable. Cela m'amène à ma question suivante. Diriez-vous, monsieur Towers, que la Banque du Canada, en tant qu'institution, n'est pas en mesure de faire quoi que ce soit concernant les prix tels quels en n'est pas en mesure de les réglementer?—R. J'ai dit à la séance d'hier jusqu'où nous estimions pouvoir aller. Je crois que cela sera peut-être une modeste contribution à la stabilité, et j'ai bien expliqué que d'autres mesures sont possibles. Par exemple, nous pourrions adopter une mesure extrêmement énergique qui réduirait sensiblement le volume du numéraire disponible. On pourrait théoriquement hausser la valeur de notre dollar de 25 p. 100, c'est-à-dire, par opposition au dollar américain, et soumettre le dollar américain à une moins-value de 25 p. 100 bien que nous n'ayons pas les ressources pour agir de la sorte. Ces mesures feraient fléchir les prix au Canada mais je crains qu'elles produiraient le désarroi et le chômage, et le remède serait pire que le mal.

D. À votre avis, la Banque du Canada ne peut recourir à quelque mesure opportune qui influerait sur le régime des prix à l'heure actuelle?—R. Pas au delà de ce que nous avons fait.

D. À votre avis, serait-il exact de supposer qu'un système de régie des prix constitue le seul moyen direct d'influer sur les prix, abstraction faite pour le moment de l'opportunité d'un tel système?—R. Oui, et il va sans dire que cela est également théorique, parce que je ne crois pas qu'une nation quelconque ait pu faire fonctionner un système de réglementation des prix en temps de paix ou pendant une longue période d'années.

D. Vous dites que la chose est théorique, mais nous savons naturellement que la chose a été pratiquée en temps de guerre et dans cette mesure le système n'est pas théorique parce que nous en avons fait l'expérience. Diriez-vous que le seul doute qui subsiste tient à l'incertitude concernant son application heureuse en temps de paix?—R. Je dirais aussi que le système ne pourrait être appliqué avec succès pendant une très longue période d'années. Supposons, et Dieu nous en préserve, qu'il y eut une guerre de quinze ans, je ne crois pas qu'une réglementation des prix réussirait.

D. À votre avis, est-il possible d'abandonner la régie des prix par étapes au lieu de le faire d'un seul coup?—R. Je dirais que c'est ce qui a été fait au Canada.

D. Serait-il exact de supposer que si c'est ce qui a été fait et se pratique au Canada aujourd'hui, on pourrait suivre cette méthode ordinairement en temps de paix?—R. Vous voulez dire après avoir eu un système général de régie des prix?

D. Que vous devriez abandonner graduellement la régie des prix à peu près de la même manière dont il convient de diminuer l'expansion des immobilisations comme vous en avez parlé?—R. Je voudrais répondre longuement à cette question. Lors de l'inauguration de la régie des prix au Canada on a discuté, ou vais-je dire, on s'est demandé si elle pourrait être sélective, c'est-à-dire, que certaines denrées relèveraient de la régie et que d'autres y échapperaient. On a cru qu la forme sélective n'était pas pratique et que dans l'ensemble la régie devait être d'application générale. Les Etats-Unis n'ont pas imposé la régie des prix en même temps que nous parce qu'ils n'étaient pas en guerre. La majorité des fonctionnaires et des conseillers là-bas avaient préconisé cette forme sélective mais lorsqu'ils ont constaté la façon dont la régie fonctionnait au Canada et combien la forme sélective était d'application ardue, ils ont cru que notre système était le bon. La régie des prix doit être d'application générale et embrasser les salaires et les traitements, mais en définitive elle peut devenir une régression sélective en supposant que celle-ci ne durera pas trop longtemps, parce que la forme sélective sera d'application plutôt éphémère.

D. Encore une question; je crois que ce sera ma dernière. Elle ne vise personne en particulier, mais je veux être bien fixé sur ce qui suit: d'après le témoignage de M. Towers, ne serait-il pas exact de supposer que peu importe qu'il soit désirable ou non, un système de régie directe des prix est l'unique moyen de les régir à la longue? C'est-à-dire, que la ligne de conduite suivie par la Banque du Canada n'a pas produit encore de résultats appréciables?—R. Je ne le dirais pas. Je suis plutôt d'avis que si le programme monétaire et financier n'avait pas bien fonctionné pendant et depuis la guerre, le niveau des prix aurait été beaucoup plus élevé.

D. Il manque alors quelque chose parce qu'à mon avis le sens général des témoignages est que les conseils donnés par la Banque du Canada aux banques à charte n'ont pas encore donné de résultats? Autrement dit, ceux-ci ne sont pas assez appréciables pour qu'on les constate maintenant?—R. Nous parlions de la baisse des prix, des niveaux aux-

quels ils sont maintenant. Les prix des articles de consommation et tous les niveaux des prix se ressentent vivement des niveaux des prix dans les autres pays. Le programme de mise en valeur des capitaux a probablement fait monter uelque peu nos prix dans certaines régions par une tentative d'accomplir plus que les ressources humaines et la rareté des matériaux le justifiaient. Ainsi donc, on laisse entendre que ce qui a été possible dans un sens monétaire était peut-être une contribution modérée à la stabilité. Si on veut considérer l'autre aspect de la question et demander si en raison d'un autre genre de programme monétaire ou fiscal le niveau des prix aurait pu être de beaucoup plus élevé, je vais répondre affirmativement — sans équivoque. C'est encore vrai. En d'autres termes, si le Comité pensait au contraire de ce qu'il tente d'accomplir aujourd'hui, et qu'il aurait été chargé de faire monter les prix, alors, vu les conditions actuelles, je crois qu'il aurait pu s'acquitter très facilement de cette tâche.

D. En dehors de son domaine monétaire, la Banque du Canada n'a fait aucune tentative d'influencer la situation des prix au Canada?—R. En dehors du domaine monétaire?

D. Oui?—R. C'est là notre domaine.

M. Kuhl:

D. Puis-je vous poser une question sur ce sujet même; un niveau élevé des prix est-il dommageable s'il s'applique à tout le régime des prix? Si les prix des produits de base, des produits secondaires et de tous les prix concordent généralement, ce niveau élevé est-il dommageable?—R. Si tout s'équilibre, alors le fait qu'en comparaison du début des prix plus bas, les épargnes populaires ont été considérablement réduites, est dommageable. La valeur de leurs épargnes a été réduite.

D. Par conséquent, il y a peut-être un remède possible dans le domaine, soit d'une nouvelle répartition des revenus actuels, soit de la hausse des salaires inférieurs?—R. En disant que tout s'équilibre, cela présuppose que les revenus ont augmenté de façon appropriée. C'est ce que cet équilibre signifierait, mais en fait il veut dire que les économies du passé, sous forme d'assurance, de dépôts bancaires, etc., accumulés par la population en prévision de la vieillesse, représenteraient un pouvoir d'achat bien moindre que celui que ces économies représentaient jadis.

D. En posant comme prémisse que les prix et les revenus concordent, l'application de la régie des prix ne serait pas avantageuse? Les régies devraient faire baisser les prix sur toute la ligne et par conséquent il n'y aurait pas d'avantage à appliquer les régies au point de vue de l'égalisation des prix?—R. La discussion sur la régie des prix me semble un peu théorique, surtout si l'on suppose que cette mesure va faire beaucoup baisser les prix. En octobre 1941 on a empêché les prix de monter et le nombre des prix réduits a été très faible.

D. Si on tentait d'abaisser les prix cette tentative devrait porter sur les denrées de consommation, les produits de base, les produits secondaires, etc.?—R. Oui, ainsi que sur les salaires et le reste.

D. Oui, ainsi donc la situation dans l'ensemble ne serait pas meilleure après l'imposition des régies des prix qu'auparavant?—R. En admettant que les régies des prix ont fait baisser effectivement les prix en raison des régies sur les salaires et tout le reste, elles auraient rétabli quelque peu la valeur des économies populaires. Je dirai en passant que ce que vous venez de dire n'a jamais été accompli dans aucun pays.

D. De plus, n'est-il pas également vrai que les régies des prix ou des mesures rigoureuses de ce genre en temps de paix ont pour tendance

d'abaisser la production plutôt que de l'accroître?—R. Je le croirais parce qu'on tente ainsi de diriger à distance les affaires de tout le monde.

M. FLEMING: Tant de gens lient les régies des prix telles que nous les avons connues, aux bas prix, mais si le régime des prix eût été maintenu au lieu d'être diminué sur bien des denrées, en tenant compte des tendances à la hausse sur le régime des prix et les prix, n'aurait-il pas fallu relever sensiblement ces plafonds?

Le TÉMOIN: Sans conteste.

Le PRÉSIDENT: M. Thatcher en convient.

M. MAYBANK: Oui, il en convient.

M. Zaplitny:

D. Je pense à une ou deux questions qui surgissent de la discussion. Je crois que l'expression "régie des prix" donne lieu à bien des méprises; du moins, quant à la façon dont je parlais. Il ne s'agit pas de baisse des prix ou d'imposition de plafonds. J'ai essayé de faire voir que cette expression donnait à entendre que les prix seraient régis, c'est-à-dire, qu'ils occuperaient la relation qui convient les uns avec les autres, puis j'ai demandé au témoin s'il croyait que l'unique moyen d'y arriver était de régir directement les prix, non pas nécessairement de les abaisser tous ni de les soumettre à des plafonds. Par lui-même un plafond ne signifie rien. Nous parlons de placer la relation qui convient entre eux; le seul moyen d'y parvenir est-il l'action directe?—R. Vous voulez parler, si j'ai bien compris, des relations entre les prix, des uns aux autres, plus que de la question des niveaux?

D. C'est cela.—R. Je ne crois pas qu'un programme fiscal ou des régies directes puissent accomplir cela. Je crois que ces relations entre les prix, etc., sont établies sur le marché ainsi que par l'offre et la demande.

D. Ma foi, monsieur le président, je suis sûr que M. Towers va reviser légèrement son opinion. Il se rappellera le grand nombre de lois dans nos statuts concernant les relations entre les prix, la Commission du blé, etc. Tous les règlements qu'ils renferment ont trait à la fixation de prix non liés à la loi de l'offre et de la demande. Autrement dit, on a déjà tenté au moyen de lois d'essayer d'établir des relations entre les prix. C'est ce que je comprends de la régie des prix, de l'établissement de justes relations entre les prix, ce qui ne veut pas nécessairement dire les refouler et ne comporte pas nécessairement l'obligation de les empêcher de monter. Il pourrait être parfois nécessaire de les laisser monter, dans certains cas de les abaisser, mais il faut essayer en tout temps de maintenir les relations appropriées entre eux.—R. Si on légiférait de cette façon dans le cas de certains produits, le Parlement qui est souverain, dirait ce que devrait être le prix d'un produit et si d'autres pays ou d'autres gens ne l'admettaient pas — par exemple, là où nos lois ne s'appliquent pas — le Trésor comblerait la différence. Ce serait une situation plutôt impossible si la loi devait tenter de déterminer les prix de tous les produits, n'est-ce pas?

M. Harkness:

D. N'est-ce pas ce que vous faites dans ce cas, la détermination d'un prix par la loi ou une ordonnance de l'exécutif à l'avantage d'un groupe ou au désavantage d'un autre groupe, l'offre et de la demande déterminer le prix sur le marché? Dans ce cas, vous imposez un prix artificiel ce qui favorise une certaine forme de régie au détriment d'un autre.—R. Ma foi, si cela se passe ainsi, c'est parce que la majorité de la population d'un pays veut que la chose se produise.

D. Il se pourrait que le parti politique à qui il faut une majorité voudrait que cela se produise, mais le facteur déterminant resterait encore le même; soit qu'un prix serait établi qui serait à l'avantage de certaines personnes et au désavantage d'autres.—R. En tant que citoyen si une loi est promulguée je l'observe sans trop la mettre en doute.

M. MAYBANK: Cela ne signifierait-il réellement pas qu'admettant cette forme de supériorité socialiste il n'en résulterait pas un désavantage pour certaines personnes et un avantage pour d'autres. Vous admettez cette supériorité aux points de vue gouvernemental et moral et alors il est impossible que ce prix serait avantageux à l'une et désavantageux à l'autre. Ce serait une contradiction dans les termes, n'est-ce pas?

M. HARKNESS: Nous avons actuellement une situation, n'est-ce pas, en vertu de laquelle les prix du blé, du bétail, des porcs, etc., sont tenus à un certain niveau simplement en vue d'avantager le consommateur et c'est certainement un désavantage pour le cultivateur?

M. MAYBANK: Oui, il en est ainsi aujourd'hui.

M. HARKNESS: C'est vrai; nul doute à ce sujet.

M. ZAPLITNY: Cela ne fait pas ressortir le point exact auquel je pensais. Il y a actuellement des lois qui déterminent les prix de certaines denrées en tant qu'objectif ou une certaine série d'objectifs. Si cela est approprié et désirable dans un certain domaine, afin de maintenir une juste relation entre les prix, on pourrait alors laisser difficilement les autres domaines régis par la prétendue loi de l'offre et de la demande; en passant, je dirai que je la trouve plus artificielle que les prix fixés par la loi, ainsi qu'il a été établi au Comité.

M. MAYBANK: Cela figure-t-il aux Témoignages?

M. WINTERS: Je n'admets aucunement cette énonciation.

M. MAYBANK: Le témoin devrait être assermenté.

Le PRÉSIDENT: Il a droit de commenter les Témoignages.

Le TÉMOIN: Je sais qu'il y a des opinions contradictoires sur ce point. Certains vont soutenir qu'on peut boire deux verres de whisky sans aucun effet mais peu de personnes vont prétendre qu'on pourrait en absorber sans mal une douzaine.

M. HARKNESS: Nous passons maintenant à une autre sorte de whisky.

Le TÉMOIN: Oui.

M. ZAPLITNY: Une question sur laquelle je crois que nous pouvons nous entendre c'est la possibilité et l'opportunité de fixer par la loi les prix de certaines denrées; cela étant, il est également possible de le faire pour autre chose.

Le TÉMOIN: Non, c'est ce que je ne crois pas; de là l'analogie que j'ai faite avec le whisky, parce que cela voudrait alors dire qu'on tenterait de déterminer la rémunération pour chaque partciulier au pays, le prix de ses services et les prix des articles qu'il achète.

M. KUHL: Cela n'impliquerait-il pas la nécessité de créer un surhomme?

M. MAYBANK: Ou un bureau politique. Voici des témoignages unanimes.

Le PRÉSIDENT: Désire-t-on poser d'autres questions?

M. FLEMING: Je voudrais soulever une question si vous avez fini d'interroger M. Towers. Je serai très bref. J'ai soulevé la question il y a un mois et ma proposition fut rejetée, mais je voudrais porter le même sujet à l'attention du Comité maintenant.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Fleming, je vous fais observer que c'est une question de procédure.

M. FLEMING: Ce n'est pas une question de procédure, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: Vous avez convenu à la dernière séance du comité directeur, et en qualité de membre du comité directeur, que c'est au sein de ce comité qu'il convient de discuter ce sujet. Je crois que nous nous sommes tous entendus sur ce point. Je ne sais ce que vous avez à l'esprit, mais je crois qu'il convient de traiter de ce sujet au sein du comité directeur.

M. FLEMING: Puis-je présenter ma proposition, monsieur le président? Nous avons discuté la question en comité plénier la dernière fois qu'elle fut soulevée.

Le PRÉSIDENT: Je ne puis faire autre chose que d'indiquer en quoi la pratique consiste. Si vous tenez quand même à présenter votre motion, je ne puis vous empêcher.

M. MAYBANK: Monsieur le président, me fondant sur le règlement, je prétends que la motion ne peut être accueillie avant d'avoir été soumise au comité directeur pour étude.

Le PRÉSIDENT: Nous n'avons pas encore pris connaissance de la proposition.

M. MAYBANK: C'est bien entendu.

M. FLEMING: Je veux que le Comité fasse rapport sur ce qu'il a accompli à jour.

Le PRÉSIDENT: S'il en est ainsi, alors je vous fais observer à titre de membre de ce Comité et aussi à titre de membre du comité directeur que c'est au sein du comité directeur qu'il convient de discuter ce sujet. Bien que je n'aie pas le pouvoir de vous contraindre d'en agir ainsi, je vous demande certainement de vous conformer à cette règle.

M. FLEMING: Monsieur le président, vous vous souviendrez que le comité directeur s'est réuni pour une fin la semaine dernière. J'ai abordé le sujet au sein de ce comité mais on n'a pas pris de décision. J'ai défini mon point mais il n'y eut pas d'occasion de le discuter davantage. Si le Comité juge bon de déférer la question au comité directeur, la responsabilité en incombe au Comité. Il faut, je crois, que nous fassions trancher la question dans un sens ou dans l'autre. Si le Comité veut la déférer au comité directeur, à lui alors d'en décider, mais je voudrais présenter ma motion si je le puis:

Je proposerais:

> Que le Comité, après avoir siégé pendant trois mois et demi et a terminé son enquête sur les prix du pain, du beurre et des fruits et légumes frais, de même qu'après avoir étudié dans ses grandes lignes la question des causes de la hausse du coût de la vie, fasse maintenant rapport à la Chambre de ses investigations jusqu'ici et de ses conclusions à ce sujet, tout en poursuivant son enquête sur d'autres sujets.

M. MAYBANK: Je propose en amendement que la motion soit déférée au comité directeur, ou soumise au Comité plénier pour étude à une séance à huis clos.

M. MCGREGOR: J'appuie cette proposition. Je ne crois pas que le comité directeur ait quelque contrôle sur ce Comité. Ce Comité-ci est le véritable comité, et je ne crois pas que le comité directeur ait de contrôle sur le Comité principal; aussi, j'appuierai la motion.

M. MAYBANK: Puis-je modifier mon amendement en ne mentionnant qu'une séance à huis clos?

Le PRÉSIDENT: En convenez-vous? L'amendement à la motion de M. Fleming veut que cette motion de M. Fleming soit déférée au Comité siégeant à huis clos.

M. FLEMING: Avant que cet amendement soit mis aux voix, puis-je m'enquérir si nous pouvons avoir une séance à huis clos incontinent?

Le PRÉSIDENT: Nous pouvons la tenir immédiatement.

M. FLEMING: Alors, cela me va parfaitement.

Le PRÉSIDENT: Très bien. J'en conclus qu'il est convenu que nous tiendrons une séance à huis clos incontinent. (Convenu). Le Comité siégera maintenant à huis clos.

Le Comité s'ajourne.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 66

SÉANCE DU MARDI 1er JUIN 1948

TÉMOINS :

M. Maurice Samson, C.L., Chartré, Samson, Beauvais, Gauthier et Cie., comptables licenciés, Québec (P.Q.).

M. E. H. Knight, C.L., Knight et Trudel, comptables licenciés, Pointe-Claire (P.Q.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L. Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

MARDI le 1er juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin, sous la présidence de M. Maybank, vice-président.

Présents : MM. Beaudry, Fleming, Harkness, Lesage, Maybank, Pinard, Thatcher, Winters, Zaplitny.

Me H. A. Dyde, K.C., et Me Fabio Monet, C.R., avocats du Comité, sont aussi présents.

A l'ouverture de l'enquête du Comité sur les textiles, le président propose, et le Comité en convient, que la séance de cet après-midi ait lieu à huis clos afin de permettre aux membres de conférer avec les avocats et les comptables, et de discuter d'autres sujets dont le Comité peut juger opportun de traiter.

M. Maurice Samson, C.L., de Chartré, Samson, Beauvais, Gauthier et Compagnie, de Québec, est appelé, assermenté et interrogé. Il lit et consigne au compte rendu un rapport général au Comité sur l'étendue des investigations faites à jour par les comptables dans l'industrie textile.

M. E. H. Knight, C.L., de Knight et Trudel, de Québec, est appelé, assermenté et interrogé. Il consigne au compte rendu le rapport préliminaire "A" sur l'étendue de l'enquête. Il dépose :

Pièce n° 121—Exemplaire de questionnaires envoyés aux compagnies engagées dans l'industrie textile par Knight et Trudel, comptables licenciés, *(Voir appendice "A" du compte rendu de la présente séance).*

Pièce n° 122—Exemplaires de lettres et de questionnaires envoyés par les avocats du Comité à un certain nombre de compagnies engagées dans l'industrie textile. *(Voir appendice "B" du compte rendu de la présente séance).*

M. Knight lit et consigne aussi au compte rendu le rapport "B" des comptables, constituant un recueil de renseignements transmis par des compagnies engagées principalement dans la fabrication de filé et de drap de coton.

Sur la proposition de M. Thatcher, il est

Résolu,—Que les compagnies qui n'ont pas répondu aux questionnaires soient priées par télégramme de faire parvenir les réponses.

A 1 heure de l'après-midi, les témoins se retirent et le Comité suspend la séance pour la reprendre à huis clos, à 4 heures, et ajourne ses délibérations publiques au mercredi 2 juin, à 4 heures de l'après-midi.

Le secrétaire du Comité,

R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,
Le 1er juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin sous la présidence de M. R. Maybank, vice-président.

Le VICE-PRÉSIDENT : Nous sommes en nombre, messieurs.

Vous savez, messieurs, qu'il y a beaucoup de renseignements, recueillis en partie par le secrétariat, à soumettre au Comité. Ces renseignements constitueront la base de presque tout l'interrogatoire et j'ai pensé, en vue de mieux renseigner le Comité sur la matière qui fera l'objet de l'enquête et pour mieux connaître la procédure à suivre, qu'une séance spéciale tenue à huis clos avec le secrétariat serait peut-être dans l'intérêt de tous les membres. J'en ai discuté avec l'avocat et M. Wilson et ils semblent du même avis, que nous épargnerions du temps en procédant de cette façon. Il ne serait pas sage d'y voir à la séance de ce matin parce qu'il y a beaucoup de gens ici que nous avons invités et il ne serait pas convenable de leur demander de se retirer, et cela n'est pas nécessaire en vue de ce que je me propose. Par ailleurs, nous pourrions tenir cette séance à huis clos cet après-midi et il peut bien s'y présenter une couple d'autres questions, comme cela arrive toujours. Je propose donc, si vous croyez que cela a du bon sens, que la séance de cet après-midi ait lieu à huis clos. Qu'en pensez-vous ?

Des VOIX : Adopté.

Le VICE-PRÉSIDENT : Êtes-vous tous d'accord ?

Des VOIX : Adopté.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il est donc entendu que notre réunion de 4 heures aura lieu à huis clos.

M. THATCHER : Je me demande, monsieur le président, s'il y a une signification au fait que Me Monet et Me Dyde sont ici. Cela veut-il dire que Me Monet ne s'occupera pas d'autre chose que des textiles ?

Me DYDE : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je croyais que c'était parce qu'ils avaient travaillé ensemble sur cette question.

M. THATCHER : Se sont-ils occupés tous deux de toute la question du textile ?

M. DYDE : Pas entièrement.

Me MONET : Me Dyde s'est occupé de certains aspects et je m'occuperai d'autres sections.

M. THATCHER : Je me demandais qu'elle était la signification de leur présence simultanée ici.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je propose que vous ne poursuiviez pas cette question maintenant mais que vous vous en occupiez à la séance de cet après-midi ; interrogeons plutôt le témoin que nous avons ici. De cette façon, nous épargnerons passablement de temps, si vous voulez bien laisser cette question de côté jusqu'à cet après-midi.

M. THATCHER : Très bien.

Le VICE-PRÉSIDENT : Etes-vous prêt à commencer, maître Dyde ?

Me DYDE : Comme vous vous rappelez, monsieur le président, il y eut il y a quelque temps une discussion sur le plan à suivre, et l'étude de cette question en particulier est quelque peu différente de celles que nous avons eues antérieurement. C'est pour cette raison entre autres que j'estime qu'il serait sage de

tenir une séance d'administration. On a retenu les services de M. Maurice Samson, expert comptable, à qui on a demandé de mener une enquête selon les instructions du Comité qui lui ont été transmises par son président. Comme M. Samson nous le dira dans un instant, il a été avec son associé M. Knight de la maison d'experts comptables Knight et Trudel, directement chargé de l'exécution du travail ; et je me propose à ce moment de dire que la procédure s'en tiendra généralement au plan suivant : Vous entendrez ce matin les témoignages de M. Samson et M. Knight, les experts comptables ; et ces témoignages seront soumis sous forme d'une série de rapports. Le témoignage et le rapport seront divisés et sujets à ce que nous jugeons sage, cette division étant répartie entre les trois principaux produits de l'industrie textile ; à savoir : le coton en premier lieu, la soie artificielle et le nylon en second lieu et la laine en troisième lieu. Je recommande, et cette recommandation sera répétée cet après-midi si nécessaire, que nous procédions autant que possible en nous basant sur une marchandise à la fois, comme nous l'avons fait antérieurement, et que nous étudiions la principale industrie du coton d'abord. Après le témoignage de M. Knight, je proposerai qu'une certaine documentation soit déposée au Comité sous forme de données statistiques, et d'inviter certains témoins de la Commission des Prix et du Commerce en temps de guerre et de la Corporation de la stabilisation des prix des denrées aux fins de nous faire connaître certains renseignements ; et puis en même temps le Comité sera en mesure d'inviter les témoins de l'industrie elle-même. Entre temps, cela se passera ce matin, monsieur le président et je propose que nous employons utilement notre temps ce matin en écoutant le rapport de M. Samson et en commençant la présentation du rapport de M. Knight. Je distribuerai le rapport de M. Samson avant de lui demander d'en faire la lecture.

Le VICE-PRÉSIDENT : A-t-on remis des exemplaires de ce rapport aux représentants de la presse, maître Dyde ?

Me DYDE : Non.

Le VICE-PRÉSIDENT : Y a-t-il un nombre suffisant d'exemplaires des divers documents ?

Me DYDE : Oui, monsieur le président.

M. Maurice Samson, E.C., de la maison Chartré, Samson, Beauvais, Gauthier & Compagnie, Québec, est appelé et assermenté .

Me Dyde :

D. Voulez-vous faire connaître votre adresse au Comité, s'il vous plaît, monsieur Samson ?—R. 134, avenue du Parc, Québec.

D. C'est votre domicile ?—R. Oui.

D. Quelle est votre profession ?—R. Expert comptable.

D. Vous avez préparé pour le Comité un rapport que vous êtes maintenant prêt à lire, n'est-ce pas, monsieur Samson ?—R. Je suis prêt à lire la lettre qui sert d'introduction au rapport. Elle se lit comme suit :

QUÉBEC, 22 mai 1948.

Chambre des communes,
Comité spécial des Prix,
Ottawa, Ontario.

Messieurs : Le 30 mars 1948, j'ai reçu une lettre de votre Comité m'autorisant à agir en votre nom comme suit :

(1) Recevoir, résumer et préparer un rapport sur les questionnaires soumis par le Comité et remplis par les compagnies adonnées à la fabrication des produits textiles.

(2) Examiner les livres et les dossiers des compagnies suivantes :

Dominion Textile Company Limited,
Canadian Cottons Limited,
The Wabasso Cotton Company Limited,
Courtaulds (Canada) Limited,
Canadian Celanese Limited,
Bruce Mills Limited,
Dominion Woollens & Worsteds, Limited,
Ayers Limited,
Paton Manufacturing Company Limited,
Canadian Industries Limited—Nylon Division.

(3) Examiner les livres et les dossiers des autres compagnies adonnées à la fabrication des produits textiles, selon les instructions de l'avocat du Comité.

(4) Faire rapport au Comité de notre étude du questionnaire et des rapports de chaque compagnie.

Etant donné l'étendue de la matière à étudier et la nécessité de présenter à temps le rapport final, j'ai jugé qu'il y avait lieu de m'associer à M. E. H. Knight, E.C., relativement à cette enquête. M. Knight a été chargé de l'enquête et soumettra un rapport à cet effet portant sa signature ; il se fera un plaisir de donner tous les renseignements ou explications que vous pouvez désirer.

Dès la réception de votre lettre, en collaboration avec l'avocat et le comptable de votre Comité, nous avons préparé un questionnaire préliminaire que l'on a fait tenir aux fabricants de filés de coton et d'étoffes de laine, de draps, de soie artificielle et de nylon. Un autre questionnaire préliminaire spécial plus détaillé a également été préparé et envoyé aux dix compagnies mentionnées au paragraphe 2 de votre lettre. Vu qu'il a été jugé impossible de les assimiler à la compagnie mère deux autres compagnies, à savoir :

The Montreal Cottons Limited et
Drummondville Cotton Company Limited,

filiales de la *Dominion Textile Company Limited,* ont été ajoutées par l'avocat en vertu du paragraphe 3 de vos instructions.

D'après les questionnaires, chaque compagnie devait soumettre des chiffres sur une base annuelle pour les 12 années consécutives de 1936 à 1947 inclusivement et sur une base mensuelle pour les 27 mois consécutifs à compter du 1er janvier 1946 au 31 mars 1948.

On a visité chacune des 12 compagnies particulièrement nommées ci-haut, selon vos instructions et les réponses au questionnaire préliminaire spécial ont été comparées dans chaque cas avec les livres de la compagnie.

Les chiffres annuels ont été vérifiés en les comparant avec les états annuels signés par les vérificateurs des actionnaires. Lorsque les chiffres annuels ne figuraient pas en détail dans ces états vérifiés, on les comparait soit avec les livres de comptabilité de la compagnie soit avec les rapports intérieurs.

Nous avons vérifié l'exactitude des rapports intérimaires soumis par les compagnies intéressées.

Nous avons étudié la méthode employée pour calculer les inventaires des produits finis en terme de quantités et les chiffres obtenus ont été conciliés pour un certain nombre de périodes, avec les livres d'inventaire de chaque compagnie.

Nous avons étudié les méthodes et vérifié les chiffres employés par chaque compagnie en établissant les prix de revient unitaires mentionnés dans le questionnaire préliminaire spécial.

On a obtenu de chaque compagnie une lettre signée par l'administrateur en chef et le comptable en chef certifiant l'exactitude des chiffres soumis.

En résumant les renseignements soumis par les compagnies faisant rapport cinq mémoires ont été préparés. Ils seront présentés sous les titres suivants :

Rapport "A" :—Rapport préliminaire sur la portée de l'enquête.

Rapport "B" :—Rapport sur les renseignements soumis par les compagnies adonnées surtout à la fabrication des filés et des tissus de coton.

Rapport "C" :—Rapport sur les renseignements soumis par les compagnies adonnées surtout à la fabrication des tissus de laine.

Rapport "D" :—Rapport sur les renseignements soumis par les compagnies adonnées surtout à la fabrication de la soie artificielle et du nylon.

Rapport "E" :—Rapport sur les renseignements soumis par les compagnies adonnées surtout à la fabrication des filés et des tissus de coton, des étoffes de laine, de la soie artificielle et du nylon.

Le tout respectueusement soumis,

MAURICE SAMSON,
Expert comptable.

M. THATCHER : J'ai une autre question à poser avant que M. Samson se retire ; Me Dyde pourrait peut-être y répondre. De quelle façon ces compagnies ont-elles été choisies comme celles qui doivent se présenter devant le Comité et qui représentent le mieux cette industrie ?

Me DYDE : On en parlera dans le rapport de M. Knight.

M. THATCHER : Je comprends.

Le VICE-PRÉSIDENT : J'imagine qu'il n'y a aucune question maintenant ; naturellement, il viendra...

Me DYDE : Il viendra de même que M. Knight.

Le VICE-PRÉSIDENT : M. Knight discutera des documents se rapportant à cette question. M. Knight est assermenté également ?

Me DYDE : J'inviterai maintenant monsieur Knight.

M. E. Harry Knight, E.C., 17 avenue Peter, Pointe-Claire (P.Q.) est appelé et assermenté.

Me Dyde :

D. Pendant qu'on est à distribuer des copies de ce rapport, auriez-vous l'obligeance, monsieur Knight, de faire connaître votre adresse au Comité ?—R. 17, avenue Peter, Pointe-Claire (P.Q.).

D. Vous êtes expert comptable ?—R. Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Messieurs, ce rapport préliminaire que vous voyez devant vous peut être facilement imprimé, et il en est de même du rapport "B", celui qui suivra et qui donne des renseignements spéciaux et des directives. D'après M. Knight, j'imagine qu'il en est de même des rapports "C", "D" et "E". Nous pouvons donc décider maintenant que ces rapports seront portés au compte rendu comme s'ils avaient été lus au complet au moment où ils ont été déposés. Adopté ?

Des VOIX : Adopté.

Me Dyde :

D. Monsieur Knight, auriez-vous la bonté de nous lire votre rapport ?— R. Oui, monsieur. En voici le texte :

RAPPORT "A"

Comité spécial des prix,
Chambre des communes,
Ottawa, Canada.

Messieurs : Le présent rapport traite de l'étendue de l'enquête poursuivie actuellement sur l'industrie primaire des textiles au Canada.

Afin d'obtenir les renseignements requis, nous avons préparé deux formules de questionnaire, dont l'une, appelée "Questionnaire préliminaire spécial", déposée à titre de Pièce n° 1, a été envoyée aux dix compagnies importantes mentionnées spécialement au paragraphe 2 de votre lettre et aussi aux deux autres compagnies ajoutées par l'avocat.

Me DYDE : Pardon, monsieur Knight. Au présent stade, monsieur le président, nous pouvons présenter le questionnaire lui-même en blanc. J'avais cru qu'il n'était pas nécessaire de faire préparer de nombreuses copies de ladite formule, car les rapports eux-mêmes indiquent complètement ce qu'était le questionnaire. Je veux de plus présenter le questionnaire en blanc de façon qu'il soit inclus dans le compte rendu des délibérations au cas où quelqu'un voudrait revenir sur le sujet et découvrir la forme exacte du questionnaire. Cela vous satisfait-il ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Je crois que nous pouvons arranger la chose si nous déposons la formule à titre de pièce.

Me DYDE : Ce sera la pièce 121.

Le VICE PRÉSIDENT : Cette pièce sera imprimée dans nos délibérations d'aujourd'hui comme appendice au présent rapport.

Me DYDE : Je vous prie de continuer, monsieur Knight.

Le TÉMOIN : Un questionnaire plus restreint, appelé "Questionnaire préliminaire", déposé à titre de Pièce n° 2, a été préparé et envoyé à 141 compagnies, y compris douze compagnies spéciales susmentionnées. Les pièces 1 et 2 contiennent des copies de la correspondance se rapportant aux questionnaires.

Me DYDE : Vous êtes maintenant en mesure de présenter votre pièce 2, qui devient la pièce 122.

Le VICE-PRÉSIDENT : Cette pièce sera imprimée à titre d'appendice de la même façon.

Le TÉMOIN : Le Questionnaire préliminaire a d'abord été envoyé aux compagnies mentionnées sur la liste établie par le Bureau fédéral de la statistique dans ses rapports du recensement industriel de 1945, à titre de manufacturières de filés et de tissus de coton, de tissus de laine, de soie artificielle et de nylon.

Le nombre de ces compagnies s'élève à.....	136
Ajouter : D'autres compagnies à qui on a envoyé des circulaires à la demande de l'avocat.....	5
	141

Me DYDE : Pardonnez-moi, la Pièce 3 est déjà contenue dans le présent rapport et n'a pas besoin d'être numérotée comme pièce.

(Suit un débat non consigné au compte rendu)

M. THATCHER : Il y a un aspect de la question que je ne saisis pas. Est-ce qu'on va demander aux compagnies qui ont reçu une circulaire et qui sont indiquées sur la liste au verso de se présenter devant le Comité ? Seront-elles appelées à témoigner ?

Me DYDE : Je désire qu'on remette à la réunion de cet après-midi la discussion de cette question.

Le VICE-PRÉSIDENT : Nous n'avons pas encore définitivement établi la procédure concernant les témoins à assigner. Ce problème comporte différents aspects sur lesquels il nous fallait prendre nous-mêmes une décision ; et je pensais un peu à la chose lorsque j'ai mentionné la tenue d'une séance à huis clos cet après-midi ; j'ai bien dit, que je pensais un peu à cela. Il faut que nous adoptions une ligne de conduite relativement à ces différentes questions.

Me DYDE : Poursuivez, monsieur Knight.

Le TÉMOIN :

Déduire : Compagnies excusées par l'avocat pour les raisons indiquées dans la Pièce n° 3	22
	119
Déduire : Compagnies qui n'ont pas envoyé de rapport ou qui n'avaient pas encore envoyé de rapport complet le 7 mai 1948	21
Total des compagnies comprises dans les données statistiques des rapports	98

Les noms et adresses des compagnies qui ont reçu une circulaire, divisées en groupes, tel qu'il est indiqué dans le sommaire qui précède, sont présentés à titre de Pièce n° 3, et inclus également à la fin du présent rapport.

Me DYDE : Pardonnez-moi, monsieur Knight, de vous interrompre de nouveau. Si les membres du Comité veulent bien regarder la dernière page du présent rapport, ils y trouveront les noms des compagnies qui n'ont pas envoyé de rapport ou qui n'ont pas envoyé de rapport complet avant le 7 mai 1948. Or, monsieur Knight, depuis que vous avez rédigé le présent rapport, je pense que certaines compagnies inscrites sur la liste à la dernière page ont en réalité fait rapport, je crois donc qu'il serait à propos de nous arrêter à ce stade pour nous assurer que ces compagnies seront inscrites sur nos copies, de façon que nous sachions qu'il y a des compagnies qui ont fait rapport, bien que leurs rapports nous soient parvenus après le 7 mai. Auriez-vous la bonté de nous donner les noms des compagnies qui ont fait rapport depuis que vous avez rédigé votre rapport ?

Le TÉMOIN : Oui, monsieur. *Canadian Silk Textiles Registered, J. G. Field & Son Limited, Grand Valley Textiles, Huntingdon Woollen Mills Limited, J. Lewis and Sons Limited, L. & L. Textiles Limited* and *Seneca Weavers Limited.*

Le VICE-PRÉSIDENT : Et il y a là une question que je vous demanderais de renvoyer à cet après-midi normalement, mais la réunion de cet après-midi n'est pas séance publique et il faudra avertir le public si la question est soulevée devant le Comité. La question à laquelle je fais allusion concerne la raison pour laquelle ces compagnies n'ont pas fait rapport, et la suffisance de la raison pour laquelle elles n'ont pas présenté de rapport ; et la question de savoir s'il serait à propos de les sommer spécialement de comparaître sans délai pour nous dire pourquoi elles n'ont pas présenté de rapport. S'il se trouve chez ces compagnies quelque élément de mépris à notre égard, le présent Comité devrait alors s'en occuper immédiatement. Encore une fois, je ne sais pas s'il y avait raison suffisante pour ces compagnies de ne pas faire suite à notre requête ; mais, s'il n'y a pas de raison suffisante, je suis d'avis que le présent Comité devrait exercer des poursuites à leur égard. De toute façon, je vous fais remarquer la chose en public de façon que cette opinion soit connue du public plus vite et parvienne peut-être à la connaissance des compagnies en question.

M. THATCHER : Monsieur le président, qui paierait les frais de déplacement si ces compagnies se rendaient ici dans ces circonstances ? Est-ce le Comité ou les compagnies elles-mêmes ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Il serait peut-être préférable que nous étudiions cette question cet après-midi.

M. THATCHER : Je propose que nous sommions ces compagnies immédiatement et que nous leur donnions trois jours pour nous fournir leur réponse.

M. WINTERS : Et il faudrait que ces compagnies nous donnent les raisons pour lesquelles elles ne se sont pas conformées à notre requête.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il se peut qu'elles aient des raisons suffisantes pour excuser leur retard ; d'un autre côté, elles n'en ont peut-être pas.

M. THATCHER : De toute façon, elles auraient dû avertir le Comité.

M. WINTERS : Tous les rapports auraient dû nous parvenir avant aujourd'hui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Encore une fois, comme je l'ai déjà dit, il se peut qu'elles aient de bonnes raisons pour ne pas avoir envoyé leurs rapports, et il se peut qu'elles n'en aient pas.

M. ZAPLITNY : Pourriez-vous nous faire connaître la date à laquelle elles ont été averties de faire rapport, la date à laquelle le questionnaire leur a été envoyé ? Le tout s'est-il fait en même temps ou à des dates différentes ?

Me DYDE : Il est facile de contrôler la chose, bien que les lettres aient dû porter des dates plutôt rapprochées.

M. PINARD : N'avez-vous envoyé qu'une lettre ?

Me DYDE : Non. Lorsque la lettre fut envoyée la première fois, elle indiquait la date à laquelle les réponses devaient me parvenir. J'ai pu retracer la date à laquelle la lettre a été adressée, qui est le 1er avril, le lendemain de la date à laquelle le Comité avait autorisé l'avocat à procéder ; puis, à une date ultérieure, que je n'ai pas ici dans le moment ; nous avons découvert ensuite que les formules ne nous étaient pas retournées et une autre lettre a été expédiée pour demander aux compagnies de nous fournir immédiatement les renseignements requis. La première lettre envoyée, celle du 1er avril, demandait que les renseignements soient envoyés avant le 15 avril, et c'est quelque temps après cette dernière date que la deuxième lettre a été envoyée leur demandant une réponse ; et, autant que je sache, et M. Knight vient de contrôler la chose avec moi, les quatorze compagnies inscrites à la dernière page ne nous ont pas donné de réponse.

M. THATCHER : Je propose, appuyé par M. Zaplitny, que nous envoyions un télégramme immédiatement à ces compagnies pour leur demander, soit de nous faire parvenir les renseignements demandés d'ici trois ou quatre jours, soit les raisons pour lesquelles elles ne peuvent nous les faire parvenir. Si trois jours ne forment pas une période suffisante, vous pouvez la changer. Mais je crois que nous devrions immédiatement prendre les mesures nécessaires.

Le VICE-PRÉSIDENT : Monsieur Thatcher, puis-je vous soumettre tout simplement la considération suivante ; il s'agit d'une légère variante ; vous demandez que votre proposition au sujet du télégramme soit adoptée sans préparation immédiate du texte de ce télégramme. La raison pour laquelle je propose cette modification à votre motion, c'est qu'une personne peut, pour rédiger un télégramme, s'exprimer un peu différemment ; elle le rédigerait sans doute de la façon qui lui semblerait le plus efficace. Que diriez-vous si nous proposions qu'un télégramme soit immédiatement préparé et envoyé à ces compagnies et que le président fasse la chose au cours de la récréation du midi et consulte une couple de membres du Comité au sujet de la rédaction du télégramme, plutôt que de prendre les mots que vous avez inclus vous-même dans votre motion.

M. THATCHER : Très bien ; je vais modifier ma proposition.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il s'agit de demander tout simplement qu'un télégramme soit immédiatement envoyé pour exiger des réponses.

M. THATCHER : Très bien.

Le VICE-PRÉSIDENT : Alors, si vous remettez la chose aux soins du président, je vous demanderais de même qu'à M. Winters de bien vouloir me conseiller sur la teneur même du télégramme.

M. ZAPLITNY : A part cela, avez-vous des renseignements sur le chiffre d'affaires de ces diverses compagnies ? Il se peut que certaines d'entre elles aient pensé que leur chiffre d'affaires était si peu important, qu'il ne valait pas

la peine de répondre au questionnaire. Leur attitude ne serait peut-être pas très bien fondée, mais cela expliquerait leur abstention.

Le VICE-PRÉSIDENT : Cela se peut. Mais tout ce qui est proposé, c'est qu'un télégramme, que j'appelle un télégramme-requête, soit envoyé à l'heure du déjeuner ; et je crois que les trois personnes nommées pourront trouver les mots voulus pour donner entièrement satisfaction, au plus grand nombre de membres du Comité, ou plutôt à tout le Comité.

M. THATCHER : Il y a peut-être une chose à ajouter ; j'aimerais...

Le VICE-PRÉSIDENT : Un instant, s'il vous plaît. Voilà la motion, messieurs ; qu'un télégramme soit envoyé. Avez-vous d'autres commentaires ?

Adopté.

M. THATCHER : Il y a une simple question...

Le VICE-PRÉSIDENT : Un instant, s'il vous plaît.

M. LESAGE : Monsieur le président, une remarque concernant le télégramme. Je ne sais pas au juste quel en sera le texte, mais je veux proposer que vous y indiquiez clairement que si une compagnie ne répondait pas, son attitude serait considérée comme un mépris.

Le VICE-PRÉSIDENT : Le Comité accepte-t-il de considérer cette question à 1 heure ? Nous allons tenir compte de votre proposition.

M. LESAGE : J'ai pensé que cela pouvait être important.

Le VICE-PRÉSIDENT : Qu'alliez-vous dire, monsieur Thatcher ?

M. THATCHER : Je n'ai plus qu'une question à poser au sujet de cette liste de compagnies inscrite ici à la première page de la liste. Pouvez-vous me dire, (je pense qu'il s'agit du groupe des compagnies de coton, de la dernière au bas de la page), si la *Woods Manufacturing Company Limited,* à Montréal, est la même compagnie que celle qui possède une usine à Hull ?

Me DYDE : Je ne sais pas. Je ferai des recherches.

Le VICE-PRÉSIDENT : Continuez maintenant, monsieur Knight.

Me DYDE : Monsieur Knight, nous sommes rendus au haut de la page 2, et votre premier paragraphe indique que douze compagnies spéciales ont retourné les questionnaires, et dans ce même paragraphe vous affirmez qu'elles s'échelonnent comme suit :

Voici comment ont été déposés les questionnaires préliminaires spéciaux retournés par les douze compagnies spéciales et la correspondance qui s'y rapporte :

Pièce 4 :—*Ayers Limited.*
Pièce 5 :—*Bruck Mills Limited.*
Pièce 6 :—*Canadian Celanese Limited.*
Pièce 7 :—*Canadian Cottons Limited.*
Pièce 8 :—*Canadian Industries Limited*—Division du nylon.
Pièce 9 :—*Courtaulds (Canada) Limited.*
Pièce 10 :—*Dominion Textile Company Limited.*
Pièce 11 :—*Dominion Woollens & Worsteds, Limited.*
Pièce 12 :—*Drummondville Cotton Company Limited.*
Pièce 13 :—*Paton Manufacturing Company Limited.*
Pièce 14 :—*The Montreal Cottons Limited.*
Pièce 15 :—*The Wabasso Cotton Company Limited.*

Les questionnaires préliminaires retournés et la correspondance qui s'y rapporte sont déposés comme suit :

Pièce 16 : Questionnaires préliminaires déposés par 22 compagnies du groupe du coton.

Pièce 17 : Questionnaires préliminaires déposés par 54 compagnies du groupe de la laine.

Pièce 18 : Questionnaires préliminaires déposés par 22 compagnies du groupe soie artificielle et nylon.

Pièce 19 : Questionnaires préliminaires retournés par des compagnies qui les ont déposés, soit en retard, soit d'une façon incomplète.

Monsieur le président, j'interromps ici M. Knight dans la lecture de son rapport, avec son approbation, pour placer quelques remarques. Il s'agit d'une question que vous désirerez peut-être discuter immédiatement ou remettre à cet après-midi. J'avais l'intention de m'occuper d'abord de l'industrie primaire du coton et je recommande que ces rapports, envoyés par les compagnies, ne soient pas présentés maintenant. Je propose et recommande cela parce que, si ces documents sont présentés tout de suite, cet amoncellement de documentation nous écartera de l'analyse que doit faire M. Knight. Je propose donc, pour plus de clarté et de facilité dans les procédures, que ces rapports ne soient pas consignés maintenant, mais que nous laissions plutôt M. Knight analyser ces documents. Après quoi, naturellement, les membres du bureau de ces compagnies se présenteront, et alors, leurs rapports seront mis à notre disposition comme par le passé. Je fais cette proposition dans le but de faciliter à tous une étude assez compliquée.

Le VICE-PRÉSIDENT : Devons-nous procéder de cette façon, messieurs ?

Des VOIX : Entendu.

Me DYDE : Alors, j'ai quelques observations à faire sur le paragraphe qui apparaît un peu plus bas sur la page, en rapport avec les questionnaires préliminaires. J'aimerais que la question soit au moins remise, parce que le Comité conviendra, je crois, que la masse de renseignements que nous obtiendrions des petites compagnies serait trop étendue pour que le Comité puisse s'en occuper. Vu la somme de travail que notre expert comptable, le témoin, y a mise, je ferai la même proposition, en tout cas pour le moment, et c'est que cette documentation ne soit pas présentée avant que nous ayons jeté un coup d'œil, en général, sur ces rapports de M. Knight. Peut-être pourrions-nous nous reporter au bas de la page 2 et continuer avec le paragraphe qui commence ainsi : "Le questionnaire préliminaire..."

Le Questionnaire préliminaire demandait que des renseignements soient fournis sur une base annuelle et mensuelle. L'annexe "B" du questionnaire comportait, entre autres :

1. Ventes des filés et tissus de coton
2. Ventes des produits de la laine
3. Ventes des filés et tissus de rayonne et de nylon
4. Ventes des autres produits
5. Ventes totales
6. Revenus d'exploitation
7. Bénéfices nets après les déductions d'impôt sur le revenu.

Les renseignements obtenus ont été rangés en trois groupes, dans le rapport : coton, lainages, soie artificielle et nylon.

Le résumé comparatif suivant a été préparé afin de démontrer la proportion de l'industrie textile primaire du Canada que représente chacune des 98 compagnies qui ont fait rapport. A cette fin, le nombre de celles-ci a été comparé, par groupes, avec le nombre de maisons mentionnées dans le dernier rapport du Bureau fédéral de la statistique.

Nombre de maisons

	Mentionnées par le bureau fédéral de la Statistique (1945)	Compagnies qui ont répondu au questionnaire	Pourcentage des maisons couvertes
Groupe du coton	23	22	96%
Groupe des lainages	68	54	79%
Groupe des soies artificielles et du nylon	28	22	79%
Total pour l'industrie	119	98	82%

Les chiffres indiqués plus haut, tels qu'ils sont rapportés par le Bureau fédéral de la statistique, ne correspondent pas avec le nombre de firmes mentionnées dans leurs rapports sur le recensement de l'industrie de 1945. Cinquante-cinq noms ont été écartés de ces listes pour les raisons suivantes :

a) Les filiales de compagnies et les filatures énumérées séparément par le Bureau fédéral de la statistique ont été groupées ensemble dans le rapport officiel de la compagnie mère.

b) Quelques firmes ont été inscrites par le Bureau fédéral de la statistique dans plusieurs localités, sous chaque groupe, et dans plus d'un des trois groupes d'après lesquels la liste d'expédition du questionnaire a été préparée.

c) Quelques compagnies ont été exemptées par l'avocat-conseil parce que leur travail ne relève pas ou ne relève plus du domaine couvert par cette enquête.

Cinq noms de compagnies qui ont reçu des circulaires ont été ajoutés, à la requête de l'avocat-conseil.

Il a été impossible d'établir une comparaison du volume de vente des maisons présentées parce que les chiffres reportés sur le questionnaire ont été résumés sur une base différente de celle du Bureau fédéral de la statistique.

Me Dyde :

D. Puis-je vous demander pourquoi ?—R. Dans les rapports du Bureau fédéral de la statistique, couvrant les lainages par exemple, certaines compagnies sont mentionnées comme manufacturiers de tissus de laine et manufacturiers de filés de laine, séparément. Par conséquent, les chiffres de vente, rapportés au Bureau fédéral de la statistique, sont réunis sous ces deux en-têtes. Ensuite, nous avons interrogé les compagnies mentionnées comme manufacturiers de tissus de laine seulement. Lorsqu'elles ont répondu, elles ont mentionné leur production totale en rapport avec l'industrie de la laine. Par conséquent, il s'agissait des filés de laine et des tissus de laine, et il nous a été impossible de comparer la valeur en dollars des ventes pour l'un ou l'autre. Si nous les comparions avec les chiffres du Bureau fédéral de la statistique pour les tissus de laine, nous obtenions 115 p. 100, ce qui est évidemment faux. C'est la raison pour laquelle j'ai fait cette remarque.

D. Maintenant, monsieur Knight, voulez-vous reprendre à la page 4 de votre rapport ?—R. Oui.

Dès que les questionnaires préliminaires spéciaux ont été envoyés, les administrateurs des compagnies visées furent invités à assister à des réunions dont le but était de discuter de la présentation uniforme des renseignements requis. M. J. M. R. Wilson, E.C.F. et comptable du Comité, assista à ces réunions et aida à fournir les renseignements nécessaires pour l'enquête.

A mesure qu'avançait le travail, un manque d'uniformité dans les problèmes techniques, tels que l'établissement du coût de revient et du prix de vente, la réglementation des prix et les subventions, devint évident, même parmi chaque groupe de l'industrie. Par conséquent, avant que les rapports annexés soient terminés, et après consultation avec l'avocat-conseil, il a été décidé d'inviter des représentants des compagnies spéciales à assister à des réunions organisées dans le but de discuter ces problèmes et d'obtenir d'autres renseignements qui pourraient servir à l'interprétation des exposés de faits réunis et soumis dans les rapports annexés.

J'ai obtenu tous les renseignements que j'ai demandés. Je suis maintenant prêt à soumettre mon rapport sur le groupe du coton. Il sera suivi d'autres sur le groupe des lainages et sur celui de la soie artificielle et du nylon. Des statistiques sur l'industrie en général seront soumises dans le rapport final qui résumera les rapports séparés sur chacun des groupes.

Respectueusement soumis,

E. H. KNIGHT,
Expert comptable.

NOMS ET ADRESSES DES COMPAGNIES APPARTENANT AU "GROUPE DU COTON" QUI ONT RÉPONDU AU QUESTIONNAIRE PRÉLIMINAIRE

Acadian Bobinet Co. Limited, chambre 813, édifice Sun Life, Montréal.
Avalon Fabrics Limited, 500, rue Ontario, Stratford, (Ont.).
Burrows Textiles, 47, rue Neeve, Guelph, (Ont.).
Caldwell Linen Mills, Limited, Iroquois, (Ont.).
Canadian Cottons Limited, 760, carré Victoria, Montréal (1).
Cornwall and York Cotton Mills Company Limited, Saint-Jean (N.-B.).
Cosmos Imperial Mills Limited, avenue Sherman-nord, Hamilton (Ont.).
Curl Bros. Textiles (Canada), 393, av. Sorauren, Toronto (3), (Ont.).
Dominion Fabrics Limited, rue Forest-est, Dunnville (Ont.).
Dominion Rubber Company Limited, Division des textiles, 550, av. Papineau, Montréal.
Dominion Textile Company Limited, 710, carré Victoria, Montréal (1).
Drummondville Cotton Company Limited, 710, carré Victoria, Montréal (1).
Firestone Textiles Limited, Hamilton (Ont.).
Glendale Spinning Mills Limited, av. Glendale, Hamilton-Nord (Ont.).
Goodyear Cotton Co. of Canada Limited, St-Hyacinthe (P. Q.).
Powdrell & Alexander of Canada Limited, 276, Davenport Road, Toronto (5) (Ont.).
Stauffer-Dobbie Limited, Galt (Ont.).
The Esmond Mills Limited, rue St-Charles, Granby (P. Q.).
The Hamilton Cotton Co. Limited, 304, rue Mary, Hamilton (Ont.).
The Montreal Cottons Limited, 710, carré Victoria, Montréal.
The Wabasso Cotton Company Limited, 768, rue St-Maurice, Trois-Rivières (P. Q.).
Woods Manufacturing Company Limited, 2660, rue Mullins, Montréal.

NOMS ET ADRESSES DES COMPAGNIES APPARTENANT AU "GROUPE DES LAINAGES" QUI ONT REPONDU AU QUESTIONNAIRE PRÉLIMINAIRE

Artex Woollens Limited, 330, rue Adélaide-ouest, Toronto (Ont.).
Ayers Limited, Lachute-Mills, Argenteuil (P. Q.).
Barrymore Cloth Company Limited, 1179, rue King-ouest, Toronto (Ont.).
Ben Miller Woollen Mills, R. R. n° 4, Goderich (Ont.).
Brandon Woollen Mills Co. Limited, Brandon (Man.).
Collie Woollen Mills Limited, Appleton (Ont.).
Collins & Aikman of Canada Limited, Farnham (P. Q.).
Continental Woollen Mills Limited, 680, rue King-ouest, Toronto (1) (Ont.).
Copp Woollen Mills Limited, Port-Elgin (N.-B.).
Dominion Woollens & Worsteds, Limited, Peterborough (Ont.).
Downs Coulter & Co. (Canada) Limited, a/s Eastern Trust Company, Charlottetown (I. P. E.).
Dupont Textiles, Limited, 533, rue Collège, Toronto (Ont.).
Fawcett & Grant Limited, Huntingdon (P. Q.).
Geo. Pattinson & Co. Limited, rue Eagle, Preston (Ont.).
Geo. Sheard & Co. Limited, Coaticook (P. Q.).
Glen Textiles Limited, 66, avenue Fraser, Toronto (Ont.).
Hield Brothers Limited, Kingston (Ont.).
H. Leach & Company Limited, 231, rue Front-est, Toronto (Ont.).
J. A. Humphrey & Son Limited, boîte 307, Moncton (N.-B.).
Kenwood Mills, Limited, Arnprior (Ont.).
La Filature du Saguenay, Ltée, 10, avenue Savard, Chicoutimi (P. Q.)
La France Textiles, Limited, Woodstock (Ont.).

NOMS ET ADRESSES DES COMPAGNIES APPARTENANT AU "GROUPE DES LAINAGES" QUI ONT RÉPONDU AU QUESTIONNAIRE PRÉLIMINAIRE—(Suite)

Leach Textiles Ltd, Huntingdon (P. Q.).
Lester & Burton Limited, 251, avenue Sorauren, Toronto (Ont.).
Meaford Woollens Ltd., 201, Weston-Road-sud, Toronto (Ont.).
Méthot & Frère Limitée, Cap Saint-Ignace, comté de Montmagny (P. Q.).
M. J. O'Brien Limited, 900, édifice Victoria, 140, rue Wellington, Ottawa (Ont.).
Montrose Worsted Mills Inc., 440, rue Ontario-ouest, Montréal.
Oxford Woollen Mills Limited, Oxford (N.-E.).
Paton Manufacturing Company Limited, 710, carré Victoria, Montréal (1).
Renfrew Textiles Limited, rue Stewart, Renfrew (Ont.).
Rosamond Woollen Company Limited, Almonte (Ont.).
St-Andrews Woollen Mills Limited, 660, rue Ste-Catherine-ouest, Montréal.
St-George Woollen Mills Limited, St-Georges-de-Beauce (P. Q.).
St-Johns Textile Mills Ltd., 145, rue Cousins, St-Jean (P. Q.).
Slingsby Quebec Limited, 268, avenue Grand-River, Brantford (Ont.).
Tayside Textiles Limited, Perth (Ont.).
Textile Weavers Limited, Grand'Mère, (P. Q.).
The Bird Woollen Mill Company Limited, Bracebridge (Ont.).
The Brock Woollen Company of Simcoe, Limited, Simcoe (Ont.).
The Campbellford Cloth Company Limited, 1179, rue King-ouest, Toronto (Ont.).
The Canada Hair Cloth Co. Limited, 198, rue St-Paul, St-Catharines (Ont.).
The Circle-Bar Knitting Co., Ltd., Kincardine (Ont.).
The Horn Bros. Woollen Co. Limited, 95, rue William-nord, Lindsay (Ont.).
The Midland Woollen Mills Limited, 104, rue Richmond-ouest, Toronto (Ont.).
The Paris Wincey Mills Co. Ltd., Paris (Ont.).
The Slingsby Manufacturing Co. Limited, 268, avenue Grand-River, Brantford (Ont.).
The Strathroy Woollen Mills Limited, boîte postale 190, Strathroy (Ont.).
Thoburn Woollen Mills, Almonte (Ont.).
Warwick Woollen Mills Limited, Warwick (P. Q.).
Watchorn & Co. Ltd., Merrickville (Ont.).
West Coast Woollen Mills Ltd., 520, Clark-Drive, Vancouver (C.-B.).
Western Canada Weaving Mills Ltd., 78, 2e avenue-est, Vancouver (C.-B.).
Wm. Looser & Co. Ltd., 64, rue Wellington-ouest, Toronto (Ont.).

NOMS ET ADRESSES DES COMPAGNIES APPARTENANT AU "GROUPE DES SOIES ARTIFICIELLES ET DU NYLON" QUI ONT RÉPONDU AU QUESTIONNAIRE PRÉLIMINAIRE

Acton Vale Silk Mills Limited, Acton-Vale (P. Q.).
Associated Textiles of Canada Limited, chambre 800, édifice University Tower, Montréal.
British American Silk Mills Ltd., 1449, rue St-Alexandre, Montréal.
Bruck Mills Limited, 460, rue St-Catherine-ouest, Montréal.
Canadian Celanese Limited, 1401, avenue McGill-College, Montréal.
Canadian Industries Limited, Division du nylon, 1135, Côte du Beaver-Hall, Montréal.
Coaticook Textiles Ltd., 4060, boulevard St-Laurent, Montréal.
Courtaulds (Canada) Limited, Cornwall (Ontario).
Dionne Spinning Mills Co., St-Georges-ouest, comté de Beauce (P. Q.).

NOMS ET ADRESSES DES COMPAGNIES APPARTENANT AU "GROUPE DES SOIES ARTIFICIELLES ET DU NYLON" QUI ONT RÉPONDU AU QUESTIONNAIRE PRÉLIMINAIRE—(Suite)

Dominion Silk Mills Limited, 2, rue Mark, Toronto (Ontario).
Dominion Spinners Limited, 130, rue Grégoire, St-Jean (P. Q.).
Fine Silk Limited, 10, rue St-Jacques-est, Montréal (1).
Grout's Ltd., avenue Welland, St-Catharines (Ontario).
J. B. Martin Company Limited, 445, rue St-Jacques, St-Jean (P. Q.).
Laurentian Silk Mills Limited, 1449, rue St-Alexandre, Montréal.
Louis Roessel & Co. Limited, 1449, rue St-Alexandre, Montréal.
M. E. Binz Co. Ltd., Montmagny (P. Q.).
Newlands & Co. Limited, Galt (Ontario).
Riverside Silk Mills Limited, Galt (Ontario).
Soieries Boell Ltée, 76A, Richelieu, St-Jean (P. Q.).
Sutton Silk Mills Ltd., Sutton (P. Q.).
Verney Mills of Canada Ltd., Granby (P. Q.).

NOMS ET ADRESSES D'AUTRES COMPAGNIES QUI ONT REÇU DES QUESTIONNAIRES À LA DEMANDE DE L'AVOCAT

Ayers Limited, Lachute-Mills, Argenteuil (P. Q.).
Dominion Yarns Ltd., Welland (Ontario).
J. G. Field & Son Ltd., Tavistock (Ontario).
Kenwood Mills Ltd., Arnprior (Ontario).
Slingsby Quebec Ltd., 268, avenue Grand-River, Brantford (Ontario).

COMPAGNIES QUE L'AVOCAT A DISPENSÉES DE RÉPONDRE POUR LES RAISONS INDIQUÉES

	Raisons
Acme Glove Works Ltd., Joliette (P. Q.).	La filature de Joliette représente 8 p. 100 du montant des ventes, toutes absorbées par *Acme*.
Angoras of Abercorn Ltd., 1651, rue Sherbrooke, Montréal (P. Q.).	Tissage à la main.
Belding Corticelli Ltd., case postale n° 9, Montréal (P. Q.).	Ne font pas de filé de coton ou de rayonne.
Canadian Homespun Reg'd., 1174, rue Ste-Catherine, Montréal (P. Q.).	Tissage à la main.
Canadian Weavercraft Co., 282, rue Ontario-ouest, Montréal (P. Q.).	Tissage à la main.
Carmen Poirier Reg'd., 428, avenue Victoria, St-Lambert (P. Q.).	Tissage à la main.
Dominion Thread Mills, 52, rue de Nazareth, Montréal (P. Q.).	Ne font pas de filé de coton ou de rayonne.
Dominion Yarns Ltd., Welland (Ont.).	Compagnie non exploitante.
East Broughton Woollen Mills, Ltd., gare d'East-Broughton, comté de Beauce (P. Q.).	Filature détruite par un incendie.
Fernhill Limited, 146, rue St-Thomas, Joliette (P. Q.).	Retiré des affaires.
Golden Fleece Woollen Mills Ltd., Magrath (Alberta)	Retiré des affaires.
Island Weavers, 816, Esquimalt Road,	

COMPAGNIES QUE L'AVOCAT A DISPENSÉES DE RÉPONDRE POUR LES RAISONS INDIQUÉES—(Suite)

Victoria (C.-B.)	Tissage à la main.
Johnson Woollen Mills Ltd., Waterville (P. Q.)	Tissage à la main.
Le Métier, 17, boulevard Desaulniers, St-Lambert (P. Q.)	Tissage à la main.
Little Shop Inc., Pointe-au-Pic (P. Q.)	Tissage à la main.
J. R. Moodie Co. Ltd., Hamilton (Ont.)	Les chiffres de la filature de coton ne sont pas disponibles.
N. Poisson, 580, rue Victoria, St-Lambert (P. Q.)	Tissage à la main.
Squier Studio, Cedar (C.-B.)	Tissage à la main.
Superspun Yarn Co. Ltd., Joliette (P. Q.)	Cette filature a fermé ses portes en 1947.
Talbot & Talbot, 952, rue Queen-ouest, Toronto (Ont.)	Tisserands de sacs à blanchissage.
Thurso Woollen Mill, Thurso (P. Q.)	Cette filature a fermé ses portes en 1947.
Truro Woollen Mills Ltd., Truro (N.-É.)	Ne fabrique pas.

NOMS ET ADRESSES DES COMPAGNIES QUI N'ONT PAS RÉPONDU OU QUI, LE 7 MAI 1948, N'AVAIENT PAS FOURNI TOUS LES RENSEIGNEMENTS DEMANDÉS

Arnprior Mill Stock Co., rue Murwash, Arnprior (Ontario).
Aux Tissages Français Ltée, 7260, rue St-Urbain, Montréal (P. Q.).
Canadian Silk Textiles Reg'd, St-Hyacinthe (P. Q.).
Consolidated Textiles Ltd., St-Hyacinthe (P. Q.).
Cookshire Woollen Mill, Cookshire (P. Q.).
Duplex Textiles Ltd., St-Hyacinthe (P. Q.).
Duval & Raymond, Princeville (P. Q.).
Fairfield & Sons Ltd., 797, avenue Notre-Dame, Winnipeg (Man.).
J. G. Field & Son Ltd., Tavistock (Ontario).
Grand Valley Textiles, 180, rue Beverley, Galt (Ontario).
Huntingdon Woollen Mills Ltd., Huntingdon (P. Q.).
Iberville Drapery Mills, Ltd., 61, 4e avenue, Iberville (P. Q.).
La Filature de l'Isle-Verte, Isle-Verte (P. Q.).
Lewis, J. & Sons Ltd., Stewiacke (N.-É.).
L. & L. Textiles Ltd., Magog (P. Q.).
Maritime Textiles Ltd., 47, rue Inglis, Truro (N.-É.).
Paquin, M. Napoléon, St-Gabriel-de-Brandon (P. Q.).
Seneca Weavers Ltd., 135, rue Main, Brampton (Ontario).
Shefford Woollen Mills, Ltd., Granby (P. Q.).
Spider Looms Ltd., 3618, Kingsway, Vancouver (C.-B.).
Trenholmville Woollen Mills, Trenholm (P. Q.).

Me DYDE : Avant de fermer ce rapport, monsieur le président, il y a ces pages de la fin, les noms des compagnies qui ont répondu et celles qui en ont été dispensées. Après la discussion que nous avons eue il y a quelques minutes, nous ferions mieux, cela prendrait-il quelques instants, de lire la liste, afin que nous sachions exactement les noms de celles qui rentrent dans chaque catégorie. Cela ne sera pas long et ce ne sera pas du temps perdu.

M. THATCHER : Monsieur le président, je ne voudrais pas différer d'avis avec Me Dyde, mais il me semble que nous allons gaspiller un quart d'heure, ou à peu près, à la lecture de ces noms. Que chacun les lise pour son propre

compte ! Je voudrais proposer que les noms soient acceptés comme ayant été lus et qu'ils soient consignés au compte rendu.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ils sont déjà consignés au compte rendu. Et ils sont considérés comme ayant été lus. Cela vous va-t-il ?

M. THATCHER : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Avez-vous des remarques à faire au sujet de quelqu'un de ces noms ? Combien il y en a-t-il, monsieur Knight ? Vous l'avez déjà dit.

Le TÉMOIN : Vingt-deux.

Le vice-président :

D. Pouvez-vous nous dire, tout de suite, si ces vingt-deux compagnies sont parmi les plus importantes de l'industrie ? Toutes les grosses compagnies ont-elles répondu ?—R. Je crois, monsieur, qu'il n'y en a qu'une seule du groupe des cotons qui n'a pas répondu.

D. Laquelle ?—R. Toutes celles inscrites dans les rapports du Bureau fédéral de la statistique.

D. Quelle compagnie est-ce ? Si vous n'avez pas le nom sous la main, vous nous le direz un peu plus tard. — R. Oui, monsieur.

Le VICE-PRÉSIDENT : Monsieur Thatcher, Me Dyde a pu aller aux renseignements depuis que vous avez posé votre question : *Woods Manufacturing Company* dont il est question ici, est bien la même compagnie, et elle a aussi un établissement à Hull.

M. THATCHER : C'est la même compagnie ?

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est la même. Tournons la page, messieurs...

Me DYDE : Monsieur le président, nous pouvons répondre à la question que vous avez posée tout à l'heure.

Le vice-président :

D. Quelle est la compagnie du groupe des cotons qui n'a pas répondu ?—R. C'est *Grand Valley Textile.* Elle a envoyé son rapport en retard.

D. Son rapport est arrivé ?—R. Oui, monsieur. Mais il est arrivé en retard, trop tard pour qu'il puisse être inséré dans l'exposé statistique.

D. Est-ce une grosse compagnie ?—R. Il faudrait que je voie le questionnaire.

D. La question n'a peut-être pas beaucoup d'importance, si vous ne pouvez pas y répondre au pied levé.

Avez-vous des remarques à faire au sujet des compagnies de lainages qui ont répondu au Q.P., c'est-à-dire au questionnaire préliminaire ?

M. THATCHER : Ai-je bien compris ? Me Dyde a-t-il dit que ce ne sont là que les compagnies qui fabriquent du filé de laine ?

Me DYDE : Du drap.

Le VICE-PRÉSIDENT : Toutes ces compagnies sont ce que nous, profanes, appelons des filatures. Le questionnaire porte sur les tissus plutôt que sur l'article manufacturé, que sur le vêtement.

Le vice-président :

D. Monsieur Knight, y a-t-il eu beaucoup d'abstentions dans les lainages ?—R. Oui, je crois qu'il y en a eu.

M. LESAGE : Quatorze.

Le VICE-PRÉSIDENT : Quatorze.

Me DYDE : Oui. Mais il se peut que, depuis, il y en ait qui aient envoyé leur rapport.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous consultez la dernière page du livre que nous avons regardé tout à l'heure ? Est-ce là que vous puisez vos renseignements ?

M. LESAGE : Vous trouverez les renseignements à la page 3.

Le vice-président :

D. Dans le groupe des lainages, monsieur Knight, il y en a à peu près 21 p. 100, apparemment, qui n'ont pas répondu ?—R. Oui, monsieur.

D. Et tous les noms de ces compagnies se trouvent, bien entendu, sur la

liste insérée dans ce rapport préliminaire que vous présentez. C'est à elles que l'on se propose de télégraphier ?—R. Oui, monsieur.

Me DYDE : Il s'en trouve aussi, monsieur le président, sur la liste des compagnies qui ont été dispensées.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, il se peut qu'il s'en trouve dans la liste des dispensées. Qu'entendez-vous, à la page suivante, par "autres compagnies" ? Ces compagnies ne rentrent dans aucune des catégories dont il a été question jusqu'ici, au cours de cette dernière conversation. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet, maître Dyde ?

Me DYDE : Ce sont des compagnies qui, de fait, ont été oubliées sur la première liste et que nous croyons qu'il aurait été bon d'inclure pour une raison ou pour une autre. Je ne suis pas sûr que la même raison vaille pour chacune des compagnies. Il y a peut-être oubli. De fait, dans un cas en particulier, ce fut un oubli.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est une liste faite après plus ample réflexion ?

Me DYDE : C'est cela.

Le VICE-PRÉSIDENT : Y a-t-il des remarques à faire au sujet de ces compagnies que l'avocat a dispensées de répondre pour les raisons indiquées ? Voulez-vous parcourir rapidement cette liste ?

Me DYDE : Monsieur le président, les remarques et les raisons qui sont marquées au haut de la colonne disent assez longuement pourquoi elles ont été dispensées.

Le VICE-PRÉSIDENT : J'en vois trois en face desquelles l'on a marqué "tissage à la main". On veut nous dire par cela, je suppose, qu'il s'agit de très petites entreprises et qu'une inspection de leurs affaires ne nous donnerait pas l'information que nous recherchons. Est-ce bien cela ?

Me DYDE : C'est cela, monsieur.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il y a pas mal de tisserands à la main.

Me DYDE : Vous constaterez que quelques-uns d'entre eux sont retirés des affaires.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, l'un d'entre eux a passé au feu. Nous voici rendus à la dernière page, et cette page, nous l'avons déjà vue. Très bien, maître Dyde.

Me DYDE : Voudriez-vous distribuer les copies du rapport "B", s'il vous plaît.

(M. Pinard préside)

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Nous allons faire la lecture du rapport "B".

Me DYDE : Avant que M. Knight en commence la lecture, je pourrais peut-être donner aux membres quelques avis qui les aideront. Un exposé des états constitue la première partie du rapport. La première page du rapport vous renvoie aux annexes B1, B2, B3, etc., que vous trouverez dans ce cahier relié. Il faudra, je crois, que vous placiez votre signet à la page de l'état auquel M. Knight référera pendant qu'il lira, car, lorsque nous suivrons le résumé ou l'exposé de M. Knight, nous aimerons peut-être jeter un coup d'œil sur l'état dont il sera question. D'ailleurs, vous allez en juger vous-mêmes. Voulez-vous commencer, monsieur Knight, s'il vous plaît ?

Le TÉMOIN : Oui, monsieur.

RAPPORT "B"

Comité spécial des prix,
Chambre des communes,
Ottawa, Canada.

Messieurs,

Voici un rapport sur le groupe des cotons de l'industrie textile primaire du Canada. Sauf autre indication, ce rapport a été préparé d'après les renseignements contenus dans les questionnaires auxquels ont répondu les compagnies dont l'occupation principale est de fabriquer des filés et des tissus de coton.

Les annexes suivantes ont été jointes et incorporées au rapport :

Annexe B1 : Sommaire des ventes annuelles et du revenu d'exploitation (groupe des cotons) pour les douze années qui vont de 1936 à 1947 inclusivement.

Annexe B2 : Ventes annuelles et recettes d'exploitation (groupe du coton), pour les douze années, de 1936 à 1947 inclusivement.

Annexe B3 : Analyse des opérations par périodes indiquées, d'après la base des ventes en dollars, pour les cinq compagnies spéciales individuellement (groupe du coton).

Annexe B4 :—Ventes par mois (groupe du coton), pour les 27 mois de janvier 1946 à mars 1948, inclusivement.

Annexe B5 : Analyses des opérations par trimestres, sur la base des ventes en dollars, pour les cinq compagnies spéciales individuellement (groupe du coton).

Annexe B6 : Inventaires des marchandises ouvrées exprimés d'après les quantités, pour les périodes indiquées (groupe du coton).

Annexe B7 : Prix de vente unitaires et détails du coût des articles signalés par les cinq compagnies spéciales (groupe du coton), aux dates indiquées.

Annexe B8 : Mise de fonds et recettes des cinq compagnies spéciales (groupe du coton) de 1936 à 1947 inclusivement.

Ces annexes sont soumises dans le même ordre quant aux données contenues au rapport.

Me DYDE : Puis-je faire une observation, monsieur le président ? J'avais pensé que nous pourrions parcourir ces annexes assez rapidement afin d'obtenir une idée du rapport "B" le plus tôt possible. Ensuite, nous reviendrons à l'interrogatoire après que nous aurons parcouru le rapport, si cela convient au Comité.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : C'est convenu.

Le TÉMOIN :

ANNEXE B1

La présente annexe indique les ventes globales, les recettes d'exploitation et le pourcentage de ces dernières sur les ventes pendant les douze années à partir de 1936 à 1947 inclusivement, de toutes les compagnies qui ont fait rapport et appartiennent au groupe du coton.

Les chiffres indiqués comme "recettes d'exploitation" dans tout le rapport sont ceux des recettes nettes avant déduction :

a) de l'impôt sur le revenu,
b) des intérêts sur les emprunts et autres frais financiers,
c) des réserves pour inventaire,
d) de la dépréciation établie dans les livres de la compagnie en excédent des sommes autorisées par les autorités de l'impôt sur le revenu et excluent les recettes sur placements et les profits et pertes sur la disposition des placements et de l'actif fixe.

Les ventes annuelles moyennes pendant la période de douze ans, de toutes les compagnies appartenant au groupe du coton, s'élèvent à $88,273,000, les recettes nettes d'exploitation correspondantes s'établissant à $9,857,000, soit à 11.2 p. 100 du chiffre des ventes.

Au cours des douze ans à l'étude, l'industrie cotonnière a passé par trois périodes significatives. On peut les grouper ainsi qu'il suit :

1. Années d'avant-guerre—1936 à 1939 inclusivement.
2. Années antérieures aux subventions—1940 à 1943 inclusivement.
3. Années de subventions—1944 à 1947 inclusivement.

J'ai appris que les ententes relatives aux subventions sur le coton conclues entre la Corporation de la stabilisation des prix des denrées, Limitée et les compagnies de coton sont entrées en vigueur à diverses dates au début de 1943. Ces ententes avaient pour but de permettre aux compagnies d'importer le co-

ton brut à des prix à la hausse, tout en maintenant les prix de vente aux plafonds fixés par la Commission des prix. Cependant on a empêché chaque compagnie de percevoir cette partie de l'allocation de subside qui ferait monter les bénéfices au delà de 116⅔ p. 100 des bénéfices normaux déterminés par les autorités de l'Impôt sur le revenu dans chaque cas.

A l'exception de la *Dominion Textile Company Limited* qui a mis fin à son entente relative aux subventions sur le coton le 31 mars 1947, les ententes relatives aux subventions sur le coton brut ont pris fin avec l'abolition des régies sur les prix le 15 septembre 1947.

En sus de la subvention sur le coton brut, la Corporation de la stabilisation des prix des denrées, Limitée a accordé une subvention sur les importations de drap gris. Au cours de la période pendant laquelle la subvention sur le coton brut s'est appliquée, cette subvention sur le drap gris a été assujettie aux restrictions prévues dans les ententes relatives au coton brut sur les gains de bénéfices. Je n'ai pas essayé d'étudier les ententes particulières sur les subventions.

Quatre des compagnies les plus importantes du groupe du coton, représentant environ 80 p. 100 des ventes et des recettes d'exploitation, ont une année financière qui prend fin le premier trimestre de l'année. A mesure que les ententes particulières de ces compagnies, sur les subventions, sont entrées en vigueur au début de leur année financière de 1943-1944, les premiers chiffres annuels de ces quatre compagnies qui comprenaient les subventions sur le coton brut, ont été signalés sous 1944. Pour cette raison, l'année 1944 a été indiquée comme la première année dans la période des subventions.

Le tableau qui suit résume les renseignements donnés en détails à l'annexe B1 :

Période	Total des ventes (En millions de dollars)	Recettes d'exploitation*	Pourcentage des recettes d'exploitation* sur les ventes
Années d'avant-guerre—1936 à 1939	$ 218,609	$ 18,886	8.6%
Années antérieures aux subventions—1940 à 1943	407,272	64,200	15.8%
Années des subventions—1944 à 1947	433,396	35,196	8.1%
	$1,059,277	$118,282	11.2%

* Définis plus haut.

Les chiffres ci-dessus indiquent qu'après l'inauguration de la subvention sur le coton brut et ses restrictions de bénéfices, le pourcentage des recettes d'exploitation aux ventes est tombé de 15.8 p. 100 en moyenne pendant la période 1940-1943, à 8.1 p. 100 pour les années suivantes de subventions.

Ces pourcentages sont analysés plus avant à l'annexe B2.

Me Dyde :

D. Monsieur Knight, puis-je vous interrompre un moment ? Veuillez vous reporter à l'annexe B1 et nous indiquer brièvement à votre façon comment le Comité devrait interpréter cette annexe. Vous l'avez déjà résumée pour lui mais reportez-vous à cette annexe et voyons exactement comment vous l'interprétez.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: N'est-ce pas là une ventilation des chiffres qui viennent de nous être expliqués à la page 2 ?

Me DYDE : Oui, c'est ce que je demande à M. Knight de nous expliquer. Il ne s'agit que du détail du tableau qui nous a déjà été fourni à la page 3 du rapport. Si cela est clair, il est peut-être inutile que nous y consacrions plus de temps. Veuillez commencer, monsieur Knight.

Le TÉMOIN : Oui, monsieur.

M. Thatcher :

D. Avant que nous abordions l'annexe B2, puis-je poser une question ?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Eh bien !...

M. THATCHER : Je croyais que vous aviez dit que nous devrions interroger au fur et à mesure ?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Non, après que le mémoire aura été lu.

M. THATCHER : J'aurai peut-être oublié ma question alors. J'aimerais la poser sur-le-champ.

M. LESAGE : Il a été convenu que nous parcourrions d'abord le rapport et puis nous reprendrions l'interrogatoire. Je ne vois pas pourquoi nous nous raviserions parce que la mémoire de M. Thatcher lui fait défaut.

M. THATCHER : Je croyais que vous interrogeriez après chaque annexe.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Ce serait beaucoup plus avantageux de lire le mémoire en entier.

M. THATCHER : J'avais une question très simple à poser et je voudrais que le point soit tiré au clair. Cependant, si vous vous opposez...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Il ne s'agit pas d'opposition. Nous pensions avoir convenu de procéder ainsi. Il ne s'agit que de cela.

M. THATCHER : J'ignore pourquoi vous êtes si susceptible à propos de ces questions peu importantes. Je ne goûte pas l'attitude de certains membres du Comité là-dessus.

Me Dyde :

D. Veuillez continuer, monsieur Knight.

ANNEXE B2

La présente annexe indique les ventes et les recettes d'exploitation signalées à l'annexe B1, réparties par classifications, ainsi qu'il suit :

a) 5 compagnies spéciales, soit
la *Dominion Textile Company* et ses filiales :
la *Drummondville Cotton Company Limited*
la *Montreal Cottons Limited*
la *Canadian Cottons Limited*
la *Wabasso Cotton Company Limited.*

b) 14 autres compagnies, dont les noms et les sièges sociaux figurent à la pièce 3, soit
les compagnies qui ont signalé leur commerce principal comme étant la fabrication des filés et tissus de coton.

c) 3 filiales de sociétés fabricantes de pneus et de caoutchouc, soit,
la *Firestone Textiles Limited,* qui vend sa production à la *Firestone Tire & Rubber Company of Canada Limited ;*
la *Goodyear Cotton Co. of Canada Limited,* qui vend sa production à la *Goodyear Tire & Rubber Company of Canada Limited ;*
la *Dominion Rubber Company Limited,* division des textiles.

Les ventes annuelles et les recettes d'exploitation moyennes des douze années à l'étude ainsi que le pourcentage de ces recettes d'exploitation sur les ventes pour chacune des classifications ci-dessus se comparent ainsi qu'il suit :

	Moyenne des ventes annuelles	Moyenne des recettes annuelles d'exploitation*	Pourcentage des recettes d'exploitation*
	(En millions de dollars)		
5 compagnies spéciales	$ 66,248	$ 8,308	12.6%
14 autres compagnies	15,790	1,406	8.9%
3 filiales des sociétés fabricantes de pneus et de caoutchouc	6,235	143	2.3%
	$ 88,273	$ 9.857	11.2%

(*) Définis à l'annexe B1.

D'après ce tableau, les recettes annuelles moyennes d'exploitation des 5 compagnies spéciales ont été de 12.6 p. 100 des ventes en comparaison de 8.9 p. 100 des 14 autres compagnies qui ont fait rapport.

Le pourcentage moyen des recettes d'exploitation des trois filiales des fabricants de pneus et de caoutchouc, indiqué comme étant de 2.3 p. 100 a, selon la correspondance reçue, dépendu des prix payés par les compagnies mères qui emploient au delà de 90 p. 100 de la production déclarée.

Les recettes d'exploitation et le pourcentage de ces dernières sur les ventes ont été analysés par périodes entre les 5 compagnies spéciales et les 14 autres compagnies qui ont fait rapport ; ils figurent au tableau suivant :

Période	5 compagnies spéciales		14 autres compagnies	
	Recettes d'exploitation*	Pourcentage des recettes d'exploitation* sur les ventes	Recettes d'exploitation*	Pourcentage des recettes d'exploitation* sur les ventes
	(En millions de dollars)			
Années d'avant-guerre—1936 à 1939 inclus	$ 15,412	9.3%	$ 3,092	7.6%
Années antérieures aux subventions—1940 à 1943 inclus	56,297	18.0%	7,499	10.2%
Années de subventions—1944 à 1947 inclus	27,986	8.8%	6,282	8.3%
	$ 99,695	12.6%	$ 16,873	8.9%

(*) Définis à l'annexe B1.

Avec l'inauguration de la subvention sur le coton brut et les limitations des bénéfices s'y rapportant, les recettes d'exploitation des 5 compagnies spéciales ont décliné de 18.0 p. 100 à 8.8 p. 100 contre un fléchissement de 10.2 p. 100 à 8.3 p. 100 pour les 14 autres compagnies.

Annexe B3

Cette annexe embrasse les détails des prix de revient et des recettes d'exploitation de chacune des cinq compagnies spéciales d'après la base des ventes en dollars pour les douze ans à l'étude.

On a préparé le tableau suivant d'après ces chiffres ; il indique la moyenne des douze ans des cinq compagnies.

Matières premières — coton	29.6c.
Matières premières — autres	15.9c.
Main-d'œuvre	25.6c.
Frais généraux	16.3c.
Recettes d'exploitation (définies à l'annexe B1)	12.6c.
Dollar de vente	$ 1.00

Cette moyenne de douze années des éléments du dollar de ventes a été divisée selon les périodes précédemment établies dans le présent rapport, et le résultat de cette répartition est le suivant :

	Période d'avant-guerre 1936-1939	Période antérieure à la subvention 1940-1943	Période de la subvention 1944-1947
Matières premières — coton	30.7c.	27.2c.	31.5c.
Matières premières — autres	14.5c.	15.6c	17.0c.
Main-d'œuvre	26.5c.	23.9c.	26.9c.
Frais généraux	19.0c.	15.3c.	15.8c.
Recettes d'exploitation (définies à l'annexe B1)	9.3c.	18.0c.	8.8c.
Dollar de ventes	$1.00	$1.00	$1.00

Les recettes d'exploitation moyennes de 18c. au dollar réalisées pendant la période antérieure à la subvention ont été réduites à une moyenne de 8.8 cents au cours des années suivantes, à cause surtout des restrictions sur les bénéfices imposées par les ententes relatives aux subventions sur le coton brut.

Le tableau suivant établit une comparaison entre la teneur des recettes d'exploitation du dollar des ventes et la part correspondante de la main-d'œuvre et des faux frais :

	Période d'avant-guerre 1936-1939 Pourcentage	Période antérieure à la subvention 1940-1943 Pourcentage	Période de la subvention 1944-1947 Pourcentage
Recettes d'exploitation	9.3	18.0	8.8
Main-d'œuvre et frais généraux réunis	45.5	39.2	42.7
Pourcentage des recettes d'exploitation sur la main-d'œuvre et les frais généraux	20.0	46.0	20.0

Comme les prix de vente ont augmenté durant chacune des périodes successives comparées ci-haut sur une base de ventes en dollars, il faut dûment tenir compte de la quantité décroissante de marchandises représentée par les ventes en dollars.

Les chiffres indiqués à l'annexe B3 varient d'une compagnie à l'autre pour des raisons particulières à chacune.

Annexe B4

La présente annexe indique les ventes par mois pour la période de 27 mois de janvier 1946 au mois de mars 1948 inclusivement pour toutes les compagnies du groupe du coton soumettant un rapport. Les chiffres rapportés ont été indiqués dans les trois classements déjà établis, à savoir :

1.—5 compagnies spéciales
2.—14 autres compagnies
3.—3 filiales des fabricants de pneus et de caoutchouc.

Bien que chacune des cinq compagnies spéciales ait déclaré des ventes et un revenu d'exploitation sur une base intérimaire, une seulement des quatorze autres compagnies a pu donner des détails mensuels du revenu d'exploitation. Cependant, comme toutes les compagnies du groupe du coton ont rapporté des ventes sur une base intérimaire, l'annexe B4 a été préparée pour indiquer la tendance mensuelle de ces ventes.

En résumant les rapports intérimaires, les chiffres soumis par les compagnies dont les périodes de comptabilité ne coïncidaient pas avec le mois civil ont été établis au prorata d'après une base du mois de l'année civile afin d'obtenir de l'uniformité pour fins de comparaison.

L'effet du manque d'uniformité dans les périodes financières des compagnies faisant rapport est mieux démontré dans la comparaison suivante :

		(Milliers de dollars)
Annexe B1—Ventes annuelles déclarées sous 1947 pour toutes les compagnies		$ 116,063
Annexe B4—Ventes totales pour les douze mois terminés le 31 décembre 1947 (après avoir été établies au prorata)		
5 compagnies spéciales	$ 102,252	
14 autres compagnies	24,191	
3 filiales de fabricants de pneus et de caoutchouc	12,942	
		139,385

Une des compagnies faisant rapport et dont les chiffres paraissent ci-haut, — la *Dominion Textile Company Limited*, — a rapporté, pour les douze mois terminés le 31 mars 1947, des ventes d'environ $36,000,000, alors que les ventes pour les douze mois terminés le 31 mars 1948 se chiffrent à $52,000,000. Cette augmentation dans les ventes figure donc à l'annexe B4 où les ventes sont déclarées sur une base mensuelle, mais ne sont pas comprises au tableau B1, parce que les ventes sont rapportées pour l'année pendant laquelle se termine la période financière de la compagnie.

La levée des régies des prix dans le groupe du coton est entrée en vigueur le 15 septembre 1947 et le tableau suivant a été préparé afin d'indiquer les ven-

tes pour les sept mois suivant la levée des régies comparativement à la période correspondante de l'année antérieure :

(Milliers de dollars)

	Ventes totales, sept. 1946 à mars 1947	Moyenne mensuelle	Ventes totales, sept 1947 à mars 1948	Moyenne mensuelle
Cinq compagnies spéciales	$45,103	$6,443	$64,681	$9,240
Quatorze autres compagnies	11,456	1,636	16,472	2,353
Trois filiales des fabricants de pneus et de caoutchouc	5,759	823	8,575	1,225
Totaux des trois classements	$62,318	$8,902	$89,728	$12,818

Les ventes mensuelles moyennes pour chaque classement des compagnies ont démontré une augmentation considérable durant la période de sept mois terminée en mars 1948, comparativement à la période correspondante terminée en mars 1947. Comme les ventes n'ont pas été déclarées selon les quantités, il a été impossible de déterminer si l'augmentation dans les ventes en dollars indiquées ci-dessus était due aux prix de vente accrus ou aux augmentations dans la quantité de marchandises vendues.

Annexe B5

La présente annexe démontre les éléments du prix de revient et du revenu d'exploitation pour chacune des cinq compagnies spéciales sur une base de ventes en dollars par trimestre pour les 27 mois à l'étude.

Comme le mentionne l'annexe B3, les chiffres de l'annexe B5 varient d'une compagnie à une autre pour des raisons particulières à chacune. En comparant les chiffres d'une période avec une autre, il faut tenir compte également de la quantité décroissante des marchandises représentées par les ventes en dollars.

Le revenu d'exploitation de la *Dominion Textile Company Limited*, pour le dernier trimestre de 1947, et pour le premier trimestre de 1948, est moins de 1 p. 100 des ventes pour chacune de ces périodes, comparativement à 9.5 p. 100, moyenne des 27 mois rapportés. La compagnie déclare dans le questionnaire préliminaire que le revenu d'exploitation pour cette période a été considérablement diminué par les importations de drap gris à un prix de revient élevé sans le bénéfice des subventions, et également par un rajustement rétroactif de salaires.

Ni les ventes ni le revenu d'exploitation sont mentionnés dans le rapport de la *Montreal Cottons Limited* pour le troisième trimestre de 1946. La compagnie a donné comme explication, dans le questionnaire préliminaire, la grève de 100 jours qui a eu lieu à cette époque-là. Par suite de cette grève un certain volume de ventes et de frais courants ont été reportés et on en a fait rapport sous le dernier trimestre de 1946.

Le tableau suivant indique les variations entre les éléments des ventes aux consommateurs en dollars durant chaque trimestre, de janvier 1946 à mars 1948.

	Toutes les matières premières	Main-d'œuvre	Frais généraux	Revenu d'exploitation*	Dollars de ventes
1946					
1er trimestre	$ 0.443	$ 0.288	$ 0.175	$ 0.094	$ 1.00
2ème trimestre	0.468	0.278	0.166	0.088	1.00
3ème trimestre	0.372	0.323	0.195	0.110	1.00
4ème trimestre	0.407	0.305	0.181	0.107	1.00
1947					
1er trimestre	$ 0.496	$ 0.265	$ 0.164	$ 0.075	$ 1.00
2ème trimestre	0.513	0.229	0.135	0.123	1.00
3ème trimestre	0.503	0.226	0.151	0.120	1.00
4ème trimestre	0.514	0.284	0.170	0.032	1.00
1948					
1er trimestre	$ 0.522	$ 0.252	$ 0.165	$ 0.061	$ 1.00

(*) Défini.

Les chiffres dans ce tableau ont été compilés d'après ceux indiqués au Tableau B5.

ANNEXE B6

La présente annexe montre les inventaires des produits finis exprimés en quantités tels que les ont déclarés les 5 compagnies spéciales. Ces inventaires sont groupés en périodes comme suit :

Inventaires des produits finis, exprimés en quantités, à la fin de chaque période financière figurant sous 1939.

Inventaires annuels moyens des produits finis, exprimés en quantités, pour toute la période précédant les subventions, de 1940 à 1943.

Inventaires annuels moyens des produits finis, exprimés en quantités, pour toute la période de subventions, de 1944 à 1947.

Inventaires des produits finis, exprimés en quantités à la fin de la dernière période de comptabilité intérimaire terminée en 1948.

Ces chiffres ont été résumés plus bas pour ces quatre périodes en milliers de livres et en milliers de verges séparément, en raison du fait que certaines des compagnies ont déclaré leurs inventaires des produits finis en livres et d'autres en verges.

	En milliers de livres	En milliers de verges
1939	12,989	22,390
1940-1943	7,537	10,560
1944-1947	6,498	4,480
1948	9,602	3,060

Ce tableau indique qu'en moyenne, les stocks de produits finis signalés par les 5 compagnies spéciales en 1948 n'ont pas dépassé les inventaires moyens de fin d'année pendant toute la période de 12 ans, et ont été beaucoup moins considérables que les inventaires des produits finis rapportés en 1939.

Les inventaires des produits finis exprimés en quantités ont été rapportés par les 5 compagnies spéciales à la fin de chaque période intérimaire de comptabilité de janvier 1946 à mars 1948 inclusivement. Ces chiffres sont répartis en moyenne par trimestres et établis pour chaque compagnie au tableau ci-joint. Un résumé de ces chiffres paraît ci-dessous :

	En milliers de livres	En milliers de verges
1946—		
1er trimestre	4,402	3,416
2ème trimestre	5,517	3,387
3ème trimestre	3,300	3,413
Dernier trimestre	3,229	3,617
1947—		
1er trimestre	3,936	3.527
2ème trimestre	6,442	4,007
3ème trimestre	6,620	3,106
Dernier trimestre	7,451	3,256
1948—		
1er trimestre	7,703	3,060

En prenant les cinq compagnies ensemble, les inventaires des produits exprimés en quantités ne semblent pas avoir changé beaucoup d'une période à une autre.

ANNEXE B7

La présente annexe indique les prix de vente unitaires et les éléments du prix de revient des articles donnant un volume considérable de ventes, selon la déclaration de chacune des 5 compagnies spéciales.

Les prix de vente unitaires et les prix de revient ont été indiqués sous les dates suivantes :

à compter du 1er janvier 1942
à compter du 15 septembre 1947
à compter du 1er avril 1948.

En rapportant les éléments du prix de revient, les compagnies ont suivi les méthodes habituelles d'établir les prix de revient aux fins de déterminer les prix de vente et se sont servis des prix de remplacement des matières premières, de la main-d'œuvre courante et des frais généraux. On m'a dit que ce système d'établir les prix de revient est général dans l'industrie et que, les prix de revient étant maintenus sur une base de transformation, il n'y avait pas de chiffres concernant le coût de fabrication des divers articles rapportés à l'annexe B7.

Les compagnies, en plus de donner une description technique de chacun des articles rapportés, ont distribué des échantillons du produit lui-même dans chaque cas.

Me DYDE : Pardon, monsieur Knight. Monsieur le président, les compagnies se sont montrées très empressées et ont fourni ces échantillons. On peut se les procurer et je crois qu'il serait intéressant pour les membres du Comité qu'on leur en distribue. Nous pourrions peut-être les faire distribuer pendant que M. Knight continuera la lecture.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est une bonne idée. Faites-les circuler pendant que M. Knight continuera à lire.

Les augmentations dans les prix pour les six dernières années sont indiquées au tableau suivant qui démontre les prix de vente des articles rapportés, à la date indiquée :

	1er janv. 1942	15 sept. 1947	1er avril 1948
Dominion Textile Company Limited :			
Drap de lit non blanchi, la verge	$0.2700	$0.49875	$0.6125
Coutil teint, la verge	0.2800	0.4475	0.4975
Percale imprimée (Fabrication domestique), la verge	0.1400	0.2175	0.2600
Flanellette blanche, la verge	0.1075	0.1850	0.2300
Drummondville Cotton Company Limited :			
Côte de coton à pneu, la livre	$0.30.644	$0.5856	$0.6840
Tissus de côte de rayonne à pneu, la livre	Pas fabriquée	0.79828	0.80528
Coutil à courroie, la livre	0.3400	0.5675	0.6500
Ficelle de pêche, la livre	0.3465	0.68475	0.68475
The Montreal Cotton Limited :			
Popeline blanche, (sanforisé), la verge aux grossistes	$0.165	$0.27375	$0.370
Etoffe à gousset, teinte,—teintes pâles, (directement), non mercerisée, la vge.	0.165	0.2725	0.3375
Etoffe ordinaire teinte, Vicuna N° 13, Couleurs classe 3 (Directement), la verge	0.1825	0.270	0.330
Satinette teinte (Dominion) Couleurs, classe A (Directement), la verge	0.120	0.185	0.230
Canadian Cottons Limited :			
Etoffe croisée de coton, la verge	$0.1850	$0.3075	$0.3775
Etoffe à chemises de travail, la verge	0.1750	0.2675	0.3200
Coutil, la verge	0.2075	0.3300	0.4050
Couvertures de coton, la paire	1.9250	2.8500	3.0500
The Wabasso Cotton Company Limited :			
Percale "Beresford" imprimée, la vge	$0.1225	$0.19125	$0.2475
Coton non blanchi, de fabrique, la vge.	0.0975	0.16375	0.235
Popeline blanche, la vge.	0.150	0.2825	0.340

Il semble d'après ces chiffres que les prix de vente ont augmenté pour chaque marchandise durant chaque période successive.

ANNEXE B8

La présente annexe indique le capital engagé comparativement aux recettes pour chacune des douze années de 1936 à 1947 inclusivement et pour chacune des cinq compagnies spéciales individuellement. Il y a deux séries de chiffres, à savoir :

a) Le capital comparé aux recettes, ainsi que l'indique le questionnaire préliminaire spécial, et

b) Le capital comparé aux recettes après rajustement des réserves d'inventaire, selon les explications ci-après.

Ci-dessous une définition des termes employés à l'annexe B8.

Le *capital engagé* comprend :

Actions ordinaires,
Actions privilégiées,
Capital et surplus acquis,
Surplus créé par la partie remboursable de l'impôt sur les surplus de bénéfice.
Réserves affectées aux cas imprévus et autres réserves libres ;

Le *profit net après déductions des impôts* comprend :

Le profit net indiqué au bas de l'état 1 du questionnaire préliminaire spécial.

Le *pourcentage de profit par rapport au capital* représente :

La proportion du profit net après déduction des impôts par rapport au capital engagé défini ci-dessus.

Le montant débité ou, dans certains cas, crédité à titre de réserve d'inventaire avant la détermination du profit net après les taxes, selon la définition ci-dessus, est inscrit comme un article séparé sur le questionnaire préliminaire spécial rempli par chacune des cinq compagnies spéciales.

La deuxième série de chiffres de l'annexe B8 montre le capital employé avec les bénéfices en regard, après addition des réserves d'inventaire mentionnées ci-dessus au capital employé ou leur soustraction tel que défini ci-dessus, et le profit net après les taxes.

Le tableau suivant montre, sous forme d'état comparatif, les moyennes des douze années pour les deux séries de chiffres :

	Pourcentage du profit net par rapport au capital employé	
	Avant la correction des réserves d'inventaire	Après la correction des réserves d'inventaire
Dominion Textile Company Limited	6.5%	7.0%
Drummondville Cotton Company Limited	7.8%	9.1%
The Montreal Cottons Limited	6.2%	6.4%
Canadian Cottons Limited	6.0%	5.5%
The Wabasso Cotton Company Limited	8.3%	8.5%
Moyenne des cinq compagnies pour la période de douze ans	6.6%	6.9%

Les chiffres ci-dessus ont été analysés chaque année dans le cas de chacune des cinq compagnies spéciales et on les a inscrits sous forme de tableau comparatif à l'annexe B8 ci-jointe.

Le tableau suivant a été préparé à même ces chiffres afin de montrer la moyenne des cinq compagnies pour les périodes indiquées :

	Avant la la guerre de 1936 à 1939	Avant les subventions de 1940 à 1943	Pendant les subventions de 1944 à 1947
Dominion Textile Company Limited :			
Avant la correction des réserves d'inventaire	4.8%	6.4%	8.1%
Après la correction des réserves d'inventaire	4.5%	9.2%	7.2%
Drummondville Cotton Company Limited :			
Avant la correction des réserves d'inventaire	9.7%	8.4%	6.0%
Après la correction des réserves d'inventaire	9.2%	12.0%	7.0%
The Montreal Cottons Limited :			
Avant la correction des réserves d'inventaire	5.7%	7.2%	5.6%
Après la correction des réserves d'inventaire	5.5%	8.3%	5.5%
Canadian Cottons Limited :			
Avant la correction des réserves d'inventaire	2.6%	8.5%	6.0%
Après la correction des réserves d'inventaire	1.8%	9.1%	5.2%

The Wabasso Cotton Company Limited :			
Avant la correction des réserves d'inventaire ...	3.6%	12.0%	9.8%
Après la correction des réserves d'inventaire ...	5.1%	13.6%	6.9%
Moyennes des cinq compagnies :			
Avant la correction des réserves d'inventaire ...	4.7%	7.6%	7.4%
Après la correction des réserves d'inventaire ...	4.4%	9.6%	6.5%

Les pourcentages inscrits dans ce tableau reflètent la variation entre le rapport du profit net en fonction du capital employé avant et après la correction des réserves d'inventaire pour chacune des trois périodes de base employées dans tout ce rapport.

RÉSUMÉ

Les directeurs de chacune des cinq compagnies spéciales ont fourni tous les renseignements et toute l'assistance que je leur ai demandés. Les annexes au présent rapport, ainsi que les tableaux comparatifs qui y figurent, ont été préparés à même les questionnaires soumis.

Je me ferai un plaisir de vous fournir tous les autres renseignements que vous pouvez désirer.

Respectueusement soumis,

E. H. KNIGHT,
Expert comptable

ANNEXE B1

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

État sommaire des ventes et des revenus d'exploitation (groupe du coton) pour chacune des années allant de 1936 à 1947 inclusivement
(En milliers de dollars)

Total de chaque année financière terminée l'année civile suivante :	Total des ventes	Revenus d'exploitation*	Pourcentage des revenus d'exploitation* par rapport aux ventes
Période d'avant-guerre			
1936	$ 52,013	$ 4,509	8.7%
1937	59,477	5,764	9.7%
1938	55,108	3,940	7.2%
1939	52,011	4,673	9.0%
	$ 218,609	$ 18,886	8.6%
Période antérieure aux subventions			
1940	$ 76,335	$ 11,172	14.6%
1941	95,178	16,244	17.1%
1942	117,961	19,964	16.9%
1943	117,798	16,820	14.3%
	$ 407,272	$ 64,200	15.8%
Période des subventions			
1944	$ 109,916	$ 8,283	7.5%
1945	107,035	8,478	7.9%
1946	100,382	8,794	8.8%
1947	116,063	9,641	8.3%
	$ 433,396	$ 35,196	8.1%
Total des douze années	$ 1,059,277	$ 118,282	
Moyenne annuelle des douze années	$ 88,273	$ 9,857	11.2%

* Les revenus de l'exploitation représentent les profits réalisés sur les opérations avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur les emprunts et des autres charges financières, réserves d'inventaires et dépréciations, au-delà des montants autorisés par le service de l'impôt sur le revenu, et ils ne comprennent pas les revenus des placements ni les profits ou les pertes laissés par la vente des valeurs mobilières et de l'actif fixe.

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

VENTES ET REVENUS DE L'EXPLOITATION (GROUPE DU COTON) POUR CHACUNE DES DOUZE ANNÉES ALLANT DE 1936 À 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

	5 compagnies spéciales			14 autres compagnies			3 filiales de fabriques de pneus		
	Total des ventes	Revenus d'exploitation*	P. c. des revenus d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	Revenus d'exploitation*	P. c. des revenus d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	Revenus d'exploitation*	P. c. des revenus d'exploitation* par rapport aux ventes
Total de chaque année financiaire terminée l'année civile suivante.	$	$	%	$	$	%	$	$	%
Période d'avant-guerre									
1936	39,564	3,699	9.3	9,787	698	7.1	2,662	112	4.2
1937	45,016	4,976	11.1	10,876	679	6.2	3,585	109	3.0
1938	43,241	3,265	7.6	9,121	619	6.8	2,746	56	2.0
1939	37,854	3,472	9.2	10,818	1,096	10.1	3,339	105	3.1
	165,675	15,412	9.3	40,602	3,092	7.6	12,332	382	3.1
Période antérieure aux subventions									
1940	56,025	9,096	16.2	15,738	1,993	12.7	4,572	83	1.8
1941	70,508	13,942	19.8	19,233	2,237	11.6	5,437	65	1.2
1942	92,240	18,007	19.5	19,961	1,814	9.1	5,760	143	2.5
1943	93,262	15,252	16.4	18,698	1,455	7.8	5,838	113	1.9
	312,035	56,297	18.0	73,630	7,499	10.2	21,607	404	1.9
Période des subventions									
1944	84,036	6,827	8.1	17,394	1,336	7.7	8,486	120	1.4
1945	79,780	6,909	8.7	16,695	1,431	8.6	10,560	138	1.3
1946	74,026	7,024	9.5	17,257	1,504	8.7	9,099	266	2.9
1947	79,424	7,226	9.1	23,900	2,011	8.4	12,739	404	3.2
	317,266	27,986	8.8	75,246	6,282	8.3	40,884	928	2.3
TOTAL DES DOUZE ANNÉES	794,976	99,695		189,478	16,873		74,823	1,714	
MOYENNE ANNUELLE DES DOUZE ANNÉES	66,248	8,308	12.6	15,790	1,406	8.9	6,235	143	2.3

* Les revenus de l'exploitation représentent les profits réalisés sur les opérations avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur les emprunts et des autres charges financières, réserves d'inventaires et dépréciations, au-delà des montants autorisés par le Service de l'impôt sur le revenu, et ils ne comprennent pas les revenus des placements, ni les profits ou les pertes laissés par la vente des valeurs mobilières et de l'actif fixe.

ANNEXE B3

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

ANALYSE DES OPÉRATIONS POUR LES PÉRIODES INDIQUÉES, PAR DOLLARS DE VENTES, POUR LES CINQ COMPAGNIES SPÉCIALES SÉPARÉMENT (GROUPE DU COTON)

—	Avant la guerre 1936-1939	Avant les subventions 1940-1943	Pendant les subventions 1944-1947	Moyenne des douze années
DOMINION TEXTILE COMPANY LIMITED				
Matières premières—Coton	31.6	27.1	33.2	30.6
Matières premières—Autres	12.4	14.8	17.0	15.2
Main-d'œuvre	26.4	22.9	24.7	24.3
Frais généraux	18.8	14.7	15.9	16.0
Revenus de l'exploitation*	10.8	20.5	9.2	13.9
Dollars de ventes	$1.00	$1.00	$1.00	$1.00
DRUMMONDVILLE COTTON COMPANY LIMITED				
Matières premières—Coton	47.0	46.0	40.3	43.2
Matières premières—Autres	1.2	3.1	19.8	12.1
Main-d'œuvre	15.9	20.5	22.6	21.1
Frais généraux	20.1	16.6	11.7	14.3
Revenus de l'exploitation*	15.8	13.2	5.6	9.3
Dollars de ventes	$1.00	$1.00	$1.00	$1.00
MONTREAL COTTONS LIMITED				
Matières premières—Coton	21.1	17.7	22.9	20.3
Matières premières—Autres	22.0	25.2	17.6	21.7
Main-d'œuvre	28.6	27.6	33.2	29.9
Frais généraux	19.2	16.6	17.7	17.6
Revenus de l'exploitation*	9.1	12.9	8.6	10.5
Dollars de ventes	$1.00	$1.00	$1.00	$1.00
CANADIAN COTTONS LIMITED				
Matières premières—Coton	26.9	21.7	23.7	23.8
Matières premières—Autres	18.7	19.2	20.2	19.4
Main-d'œuvre	29.0	27.2	33.1	29.8
Frais généraux	19.6	14.5	14.4	15.7
Revenus de l'exploitation*	5.8	17.4	8.6	11.3
Dollars de ventes	$1.00	$1.00	$1.00	$1.00
WABASSO COTTONS LIMITED				
Matières premières—Coton	37.2	35.5	36.2	36.2
Matières premières—Autres	12.1	9.1	7.3	9.4
Main-d'œuvre	24.5	20.8	25.2	23.2
Frais généraux	18.5	16.2	20.1	18.0
Revenus de l'exploitation*	7.7	18.4	11.2	13.2
Dollars de ventes	$1.00	$1.00	$1.00	$1.00

* Les revenus de l'exploitation représentent les profits réalisés sur les opérations avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur les emprunts et des autres charges financières, réserves d'inventaires et dépréciations, au-delà des montants autorisés par le Service de l'impôt sur le revenu, et ils ne comprennent pas les revenus des placements ni les profits ou les pertes laissés par la vente des valeurs mobilières et de l'actif immobilisé.

ANNEXE B4

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

VENTES MENSUELLES (GROUPE DU COTON) POUR LES 27 MOIS ALLANT DE JANVIER 1946 A MARS 1948 INCLUSIVEMENT

	5 compagnies spéciales			14 autres compagnies			3 filiales de fabriques de pneus		
	1946	1947	1948	1946	1947	1948	1946	1947	1948
Ventes (réparties au besoin) des mois de l'année civile suivants :	$	$	$	$	$	$	$	$	$
Janvier	6,454	7,307	11,473	1,535	1,707	2,709	775	945	1,334
Février	6,354	7,334	9,559	1,361	1,859	2,570	815	998	1,187
Mars	5,875	6,652	8,408	1,628	2,260	2,758	971	989	1,329
Avril	7,867	11,278	.....	1,532	2,105	.....	772	1,072	.....
Mai	7,481	9,710	.....	1,496	2,202	.....	861	1,209	.....
Juin	5,062	8,316	.....	1,374	2,029	.....	695	1,008	.....
Juillet	4,438	7,983	.....	1,340	1,856	.....	684	1,001	.....
Août	4,851	8,431	.....	1,447	1,738	.....	718	995	.....
Septembre	5,626	8,568	.....	1,383	1,995	.....	673	986	.....
Octobre	6,353	10,189	.....	1,534	2,253	.....	554	1,342	.....
Novembre	5,946	8,325	.....	1,369	2,171	.....	844	1,277	.....
Décembre	5,886	8,159	.....	1,344	2,016	.....	756	1,120	.....
Totaux annuels	72,193	102,252	29,440	17,343	24,191	8,037	9,118	12,942	3,850
Moyenne mensuelle par groupe de compagnies pour les 27 mois.	7,551			1,836			960		

ANALYSE DES OPÉRATIONS PAR TRIMESTRE OU PAR ANNÉE, PAR DOLLARS DE VENTES, POUR LES CINQ COMPAGNIES SÉPARÉMENT (GROUPE DU COTON)

	1946				1947				1948
	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre	1er trimestre
	$ cts.	$ cts.	$ cts.	$ cts.	$ cts.	$ cts.	$ cts.	$ cts.	$ cts.
DOMINION TEXTILE COMPANY LIMITED									
Matières premières—coton	0.300	0.378	0.233	0.294	0.327	0.335	0.298	0.342	0.325
Matières premières—autres	0.141	0.100	0.089	0.129	0.180	0.194	0.218	0.202	0.264
Main-d'œuvre	0.267	0.263	0.321	0.277	0.222	0.186	0.193	0.279	0.230
Frais généraux	0.189	0.177	0.223	0.195	0.174	0.119	0.133	0.170	0.172
Revenus de l'exploitation *	0.103	0.082	0.134	0.105	0.097	0.166	0.158	0.007	0.009
Dollars de vente	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
DRUMMONDVILLE COTTON COMPANY LIMITED									
Matières premières—coton	0.236	0.315	0.375	0.341	0.430	0.382	0.437	0.325	0.357
Matières premières—autres	0.285	0.278	0.126	0.135	0.171	0.224	0.264	0.275	0.288
Main-d'œuvre	0.275	0.257	0.352	0.280	0.214	0.194	0.203	0.250	0.224
Frais généraux	0.137	0.098	0.144	0.140	0.107	0.087	0.099	0.103	0.098
Revenus de l'exploitation *	0.067	0.052	0.003	0.104	0.078	0.113	(0.003)	0.047	0.033
Dollars de vente	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
THE MONTREAL COTTONS LIMITED									
Matières premières—coton	0.229	0.236		0.125	0.242	0.303	0.276	0.284	0.259
Matières premières—autres	0.213	0.148	Strike	0.175	0.227	0.159	0.150	0.137	0.150
Main-d'œuvre	0.312	0.333	period	0.379	0.305	0.317	0.328	0.309	0.288
Frais généraux	0.164	0.186		0.197	0.157	0.155	0.174	0.181	0.137
Revenus de l'exploitation *	0.082	0.097		0.123	0.069	0.066	0.072	0.089	0.166
Dollars de vente	1.00	1.00		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
CANADIAN COTTONS LIMITED									
Matières premières—coton	0.264	0.226	0.212	0.224	0.254	0.318	0.275	0.295	0.249
Matières premières—autres	0.168	0.193	0.181	0.206	0.219	0.133	0.125	0.158	0.144
Main-d'œuvre	0.338	0.320	0.333	0.337	0.379	0.312	0.283	0.324	0.302
Frais généraux	0.146	0.143	0.148	0.141	0.151	0.205	0.196	0.207	0.199
Revenus de l'exploitation *	0.084	0.118	0.126	0.092	(0.003)	0.031	0.121	0.016	0.106
Dollars de vente	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
THE WABASSO COTTON COMPANY LIMITED									
Matières premières—coton	0.317	0.375	0.325	0.342	0.311	0.418	0.425	0.437	0.433
Matières premières—autres	0.072	0.069	0.076	0.074	0.079	0.062	0.060	0.048	0.062
Main-d'œuvre	0.279	0.246	0.280	0.274	0.264	0.263	0.220	0.242	0.232
Frais généraux	0.214	0.205	0.209	0.187	0.223	0.143	0.197	0.172	0.179
Revenus de l'exploitation *	0.118	0.105	0.110	0.123	0.123	0.114	0.098	0.101	0.094
Dollars de vente	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

* Les revenus de l'exploitation représentent les profits réalisés sur les opérations avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur les emprunts et des autres charges financières, réserves d'inventaires et dépréciations, au-delà des montants autorisés par le Service de l'impôt sur le revenu, et ils ne comprennent pas les revenus des placements, ni les profits ou les pertes laissés par la vente des valeurs mobilières et de l'actif fixe.

ANNEXE B6

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

INVENTAIRES DES MARCHANDISES ACHEVÉES (GROUPE DU COTON)

EXPRIMÉS PAR QUANTITÉS POUR LES PÉRIODES INDIQUÉES

—	The Montreal Cottons Ltd.	Canadian Cottons Ltd.	The Wabasso Cottons Co. Ltd.	Drummondville Cotton Co. Ltd.	Dominion Textile Company Ltd.
Inventaires des produits achevés par quantités, déclarés par les compagnies à la fin de chaque année financière à compter de 1939 jusqu'à 1947 inclusivement, groupés comme il suit pour fins de comparaison :	(En milliers de verges)	(En milliers de livres)	(En milliers de verges)	(En milliers de livres)	(En milliers de livres)
En 1939	6,259	6,084	16,131	448	6,457
Moyenne avant les subventions 1940-1943	2,578	2,505	7,982	518	4,514
Moyenne pendant les subventions 1944-1947	774	1,177	3,706	1,158	4,163
Déclarés par les compagnies en 1948	536	2,035	2,524	1,978	5,593
Moyenne trimestrielle des inventaires des marchandises achevées :					
1946					
1er trimestre	971	1,127	2,445	1,527	1,748
2e trimestre	795	1,009	2,592	1,596	2,912
3e trimestre	668	953	2.745	1,280	1,067
4e trimestre	674	1,013	2,943	1,009	1,207
1947					
1er trimestre	512	1,234	3,015	1,289	1,413
2e trimestre	547	1,530	3,460	1,536	3,376
3e trimestre	830	1,598	2,276	1,867	3,155
4e trimestre	789	1,787	2,467	2,013	3,651
1948					
1er trimestre	536	1,860	2,524	1,902	3,941

ANNEXE B7—(1)

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

PRIX DE VENTE ET ÉLÉMENTS DU PRIX DE REVIENT, PAR ARTICLE, DÉCLARÉS PAR LES CINQ COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DU COTON) AUX DATES INDIQUÉES

—	Le 1er jan. 1942	Le 15 sept. 1947	Le 1er avril 1948
	$ c.	$ c.	$ c.
DOMINION TEXTILE COMPANY LIMITED			
Draps de lits écrus			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.1248	0.29820	0.3366
Main-d'œuvre	0.0573	0.09810	0.1080
Frais généraux	0.0569	0.08090	0.0817
Profits ou (pertes)	0.0310	0.02155	0.0862
Prix de vente la verge	0.2700	0.49875	0.6125
Coutils teints			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.1344	0.2845	0.3081
Main-d'œuvre	0.0527	0.0851	0.0875
Frais généraux	0.0737	0.1135	0.1142
Profits ou (pertes)	0.0192	(0.0356)	(0.0123)
Prix de vente la verge	0.2800	0.4475	0.4975
Percale imprimée (Fabrication domestique)			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.0539	0.0987	0.1129
Main-d'œuvre	0.0397	0.0636	0.0661
Frais généraux	0.0487	0.0802	0.0805
Profits ou (pertes)	(0.0023)	(0.0250)	0.0005
Prix de vente la verge	0.1400	0.2175	0.2600
Flanellette blanche			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.0460	0.1047	0.1175
Main-d'œuvre	0.0315	0.0490	0.0505
Frais généraux	0.0373	0.0561	0.0563
Profits ou (pertes)	(0.0073)	(0.0248)	0.0057
Prix de vente la verge	0.1075	0.1850	0.2300
DRUMMONDVILLE COTTON COMPANY LTD			
Corde de coton pour pneus			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.18420	0.4125	0.4939
Main-d'œuvre	0.06100	0.0912	0.1068
Frais généraux	0.05410	0.1072	0.1072
Profits ou (pertes)	0.00714	(0.0253)	(0.0239)
Prix de vente la livre	0.30644	0.5856	0.6840
Tissu de rayonne pour pneus			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	Not	$0.72820	$0.72820
Main-d'œuvre	Manu-	0.01960	0.02290
Frais généraux	fac-	0.02900	0.02900
Profits ou (pertes)	tured	0.02148	0.02518
Prix de vente la livre		$0.79828	$0.80528

REMARQUE.—Les chiffres du profit ou de la perte représentent la différence entre le prix de vente et les éléments du prix de revient déclarés.

ANNEXE B7—(suite)

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

PRIX DE VENTE ET ÉLÉMENTS DU PRIX DE REVIENT, PAR ARTICLE, DÉCLARÉS PAR LES CINQ COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DU COTON) AUX DATES INDIQUÉES

	Le 1er jan. 1942	Le 15 sept. 1947	Le 1er avril 1948
DRUMMONDVILLE COTTON CO. LTD—suite	$ c.	$ c.	$ c.
Coutil à ceinture			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.1740	$0.4093	$0.4756
Main-d'œuvre	0.0587	0.0624	0.0731
Frais généraux	0.0448	0.0675	0.0675
Profits ou (pertes)	0.0625	0.0283	0.0338
Prix de vente la livre	$0.3400	0.5675	0.6500
Ficelle de pêche			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.1740	$0.40930	$0.47560
Main-d'œuvre	0.0925	0.07310	0.08560
Frais généraux	0.0821	0.13590	0.13590
Profits ou (pertes)	(0.0021)	0.06645	(0.01235)
Prix de vente la livre	$0.3465	$0.68475	$0.68475
THE MONTREAL COTTONS LIMITED			
Popeline blanche, sanforisée			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.0551	$0.12410	$0.1490
Main-d'œuvre	0.0735	0.11000	0.1286
Frais généraux	0.0749	0.09210	0.0943
Profits ou (pertes)	(0.0385)	(0.05245)	(0.0019)
Prix de vente la verge aux marchands de gros	$0.1650	$0.27375	$0.3700
Toile teinte à gousset—ton pâle (directe) non mercerisée			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.0645	$0.1465	$0.1631
Main-d'œuvre	0.0552	0.0828	0.0966
Frais généraux	0.0613	0.0760	0.0776
Profits ou (pertes)	(0.0160)	(0.0328)	0.0002
Prix de vente la verge	$0.1650	$0.2725	$0.3375
Vigogne n° 13, teintes unies, couleurs de la classe 3 (directe)			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.0594	$0.1325	$0.1488
Main-d'œuvre	0.0584	0.0877	0.1022
Frais généraux	0.0647	0.0797	0.0812
Profits ou (pertes)	0.0000	(0.0299)	(0.0022)
Prix de vente la verge	$0.1825	$0.2700	$0.3300
Satinette teinte (Dominion)—couleurs de la classe A (directe)			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.0301	$0.0642	$0.0778
Main-d'œuvre	0.0483	0.0726	0.0847
Frais généraux	0.0548	0.0671	0.0684
Profits ou (pertes)	(0.0132)	(0.0189)	(0.0009)
Prix de vente la verge	$0.1200	$0.1850	$0.2300
CANADIAN COTTONS LIMITED			
Etoffe croisée de coton			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.0898	$0.1615	$0.1966
Main-d'œuvre	0.0529	0.0976	0.1022
Frais généraux	0.0425	0.0590	0.0691
Profits ou (pertes)	(0.0002)	(0.0106)	0.0096
Prix de vente la livre	$0.1850	$0.3075	$0.3775

REMARQUE.—Les chiffres du profit ou de la perte représentent la différence entre le prix de vente et les éléments du prix de revient déclarés.

ANNEXE B7—(Fin)

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

PRIX DE VENTE ET ÉLÉMENTS DU PRIX DE REVIENT, PAR ARTICLE, DÉCLARÉS PAR LES CINQ COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DU COTON) AUX DATES INDIQUÉES

	Le 1er jan. 1942	Le 15 sept. 1947	Le 1er avril 1948
CANADIAN COTTONS LIMITED—suite	$ c.	$ c.	$ c.
Toile à chemises de travail			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.0627	$0.1137	$0.1453
Main-d'œuvre	0.0489	0.0812	0.0865
Frais généraux	0.0370	0.0539	0.0611
Profits ou (pertes)	0.0264	0.0187	0.0271
Prix de vente la verge	$0.1750	$0.2675	$0.3200
Coutil à matelas			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.0843	$0.1529	$0.1861
Main-d'œuvre	0.0565	0.1044	0.1094
Frais généraux	0.0415	0.0586	0.0692
Profits ou (pertes)	0.0252	0.0141	0.0403
Prix de vente la verge	$0.2075	$0.3300	$0.4050
Coton de fabrique, écru			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.6052	$0.9429	$1.0502
Main-d'œuvre	0.6480	1.1547	1.2100
Frais généraux	0.3845	0.5020	0.5483
Profits ou (pertes)	0.2873	0.2504	0.2415
Prix de vente la paire	$1.9250	$2.8500	$3.0500
THE WABASSO COTTON COMPANY LIMITED			
Percale imprimée "Beresford"			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.07215	$0.11485	$0.12180
Main-d'œuvre	0.02140	0.04806	0.04984
Frais généraux	0.03681	0.07713	0.07506
Profits ou (pertes)	(0.00786)	(0.04879)	0.00080
Prix de vente la verge	$0.12250	$0.19125	$0.24750
Coton de fabrique, écru			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.05128	$0.09955	$0.11103
Main-d'œuvre	0.01852	0.04029	0.04274
Frais généraux	0.02752	0.06017	0.05955
Profits ou (pertes)	0.00018	(0.03626)	0.02168
Prix de vente la verge	$0.09750	$0.16375	$0.23500
Popeline blanche			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	$0.07047	$0.12910	$0.13743
Main-d'œuvre	0.03178	0.06470	0.06883
Frais généraux	0.05235	0.10935	0.10837
Profits ou (pertes)	(0.00460)	(0.02065)	0.02537
Prix de vente la verge	$0.15000	$0.28250	$0.34000

REMARQUE.—Les chiffres du profit ou de la perte représentent la différence entre le prix de vente et les éléments du prix de revient déclarés.

ANNEXE B8

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

CAPITAL EMPLOYÉ ET BÉNÉFICES DES CINQ COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DU COTON) À PARTIR DE 1936 JUSQU'À 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

—	Réponses aux questionnaires			Après correction des réserves d'inventaires		
	Capital employé	Profit net après les taxes	P. c. des profits par rapport au capital	Capital employé	Profit net après les taxes	P. c. des profits par rapport au capital
	$	$	P. c.	$	$	P. c.
DOMINION TEXTILE CO. LIMITED						
1936	25,911	1,043	4.0	28,352	1,024	3.6
1937	25,858	1,432	5.5	28,775	1,908	6.6
1938	25,776	1,442	5.6	28,407	1,156	4.1
1939	25,289	999	4.0	27,951	1,030	3.7
1940	25,033	1,741	7.0	28,152	2,198	7.8
1941	25,481	1,934	7.6	29,222	2,555	8.7
1942	25,369	1,374	5.4	31,041	3,305	10.6
1943	25,949	1,517	5.8	33,181	3,077	9.3
1944	26,322	2,009	7.6	34,089	2,544	7.5
1945	26,665	2,788	10.5	33,751	2,107	6.2
1946	26,800	2,120	7.9	34,208	2,497	7.3
1947	26,820	1,729	6.4	35,174	2,675	7.6
Moyenne de 1936 à 1947	25,939	1,677	6.5	31,025	2,173	7.0
DRUMMONDVILLE COTTON COMPANY LIMITED						
1936	2,376	324	13.6	2,528	336	13.3
1937	2,493	290	11.6	2,674	320	12.0
1938	2,487	166	6.7	2,644	142	5.4
1939	2,491	176	7.1	2,639	167	6.3
1940	2,757	381	13.8	2,958	434	14.7
1941	2,977	336	11.3	3,287	445	13.5
1942	2,997	134	4.5	3,487	314	9.0
1943	3,054	143	4.7	3,830	429	11.2
1944	3,109	169	5.4	4,002	286	7.1
1945	3,326	376	11.3	4,149	306	7.4
1946	3,369	202	6.0	4,334	344	7.9
1947	4,353	101	2.3	5,537	321	5.8
Moyenne de 1936 à 1947	2,982	233	7.8	3,506	320	9.1
THE MONTREAL COTTONS LIMITED						
1936	6,728	349	5.2	7,471	493	6.6
1937	6,768	309	4.6	7,468	266	3.6
1938	6,780	282	4.2	7,463	266	3.6
1939	6,896	617	8.9	7,572	610	8.1
1940	6,841	275	4.0	7,919	677	8.5
1941	7,019	608	8.7	8,208	719	8.8
1942	7,487	848	11.3	8,770	941	10.7
1943	7,496	340	4.5	8,893	454	5.1
1944	7,465	399	5.3	8,854	391	4.4
1945	7,359	403	5.5	8,790	445	5.1
1946	7,348	407	5.5	8,890	518	5.8
1947	7,418	434	5.9	9,123	596	6.5
Moyenne de 1936 à 1947	7,134	439	6.2	8,285	531	6.4

ANNEXE B8—(suite)

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

CAPITAL EMPLOYÉ ET BÉNÉFICES DES CINQ COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DU COTON) À PARTIR DE 1936 JUSQU'À 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

—	Réponses aux questionnaires			Après correction des réserves d'inventaires		
	Capital employé	Profit net après les taxes	P. c. des profits par rapport au capital	Capital employé	Profit net après les taxes	P. c. des profits par rapport au capital
CANADIAN COTTONS LTD.	$	$	P. c.	$	$	P. c.
1936	8,223	144	1.8	10,363	340	3.3
1937	8,200	335	4.1	10,275	270	2.6
1938	8,172	277	3.4	10,007	37	0.4
1939	7,917	84	1.1	9,758	90	0.9
1940	8,546	882	10.3	10,516	1,001	9.6
1941	8,848	778	8.8	11,000	960	8.7
1942	8,695	644	7.4	11,246	1,043	9.3
1943	9,201	696	7.6	12,123	1,068	8.8
1944	10,130	670	6.6	13,052	670	5.1
1945	10,305	643	6.2	13,227	643	4.9
1946	11,253	759	6.7	14,175	759	5.4
1947	11,775	790	6.7	14,697	790	5.4
Moyenne de 1936 à 1947	9,272	558	6.0	11,703	640	5.5
THE WABASSO COTTON COMPANY LIMITED						
1936	5,278	120	2.3	5,628	155	2.8
1937	5,478	255	4.7	5,928	355	6.0
1938	5,574	188	3.4	6,049	213	3.5
1939	3,471	158	4.6	4,171	383	9.2
1940	3,940	645	16.4	4,740	745	15.7
1941	4,286	487	11.4	5,217	756	14.5
1942	4,810	729	15.2	5,850	887	15.2
1943	4,913	289	5.9	6,343	630	9.9
1944	5,137	506	9.9	6,567	506	7.7
1945	4,262	555	13.0	5,527	390	7.1
1946	4,354	341	7.8	5,619	341	6.1
1947	4,479	386	8.6	5,744	386	6.7
Moyenne de 1936 à 1947	4,665	388	8.3	5,615	479	8.5

Me DYDE : Monsieur le président, l'ajournement approche et nous pouvons peut-être aborder des questions d'ordre général, mais il n'est pas opportun de discuter sur des questions spéciales.

M. Thatcher :

D. A la page 9 du présent rapport, au sujet des chiffres inscrits au bas de la page, sous 1947 ; vous dites que les régies ont été levées le 15 septembre, n'est-ce pas ?

Me DYDE : Oui, en général.

M. THATCHER : Quel est le chiffre de l'inventaire de 1947 ? Est-ce celui du troisième ou quatrième trimestre ? Prenez le montant de $6,620,000 et quelques dollars du 30 septembre. Est-ce là la date? Je ne comprends pas les dates des trimestres.

Le TÉMOIN : C'est l'inventaire moyen qui nous a été signalé pour ce trimestre.

M. Fleming :

D. J'imagine que les montants concernant l'augmentation du prix de vente, du 10 et du 17, dépendent d'une différence de qualité. Le témoin ne pourrait sans doute pas nous fournir une comparaison entre les différentes qualités pour la période à l'étude ?—R. Non, monsieur.

D. Maître Dyde, entendrons-nous plus tard des témoignages de nature à nous faire comprendre la signification de ces chiffres ?

Me DYDE : Je croyais que seules les compagnies elles-mêmes pouvaient nous expliquer ces chiffres. Toutefois, si nous découvrons une meilleure méthode, nous l'utiliserons.

M. Dyde :

D. Je me demandais si ce renseignement était contenu dans les réponses d'ordre général du questionnaire ?—R. Non, monsieur.

M. ZAPLITNY : Pouvons-nous croire que cela signifie...

Le VICE-PRÉSIDENT : Juste avant de poursuivre, monsieur Zaplitny, M. Wilson nous rappelle que le questionnaire contenait des précisions qui pourront nous fournir une partie des renseignements demandés par M. Fleming.

M. FLEMING : Je suppose qu'il existe une réponse courte à la question, et j'ai pensé que nous serions mieux de l'avoir.

Le VICE-PRÉSIDENT : Comme vous le dites si bien, la réponse se trouve dans les documents, le questionnaire, etc. et il se peut très bien qu'il suffise d'obtenir le témoignage de l'industrie sur cette question pour nous permettre d'établir la comparaison.

M. ZAPLITNY : J'allais demander si le terme "période de subvention" est utilisé dans tous les cas comme voulant désigner une période parallèle à la période où les plafonds étaient en vigueur ; si nous pouvons croire que la période des subventions et celle de plafonnement des prix sont la même dans tous les cas ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Nous sommes mieux de nous rassurer à ce sujet. Cela me paraît être la même chose.

Le TÉMOIN : Je crois qu'il existe une légère variation dans les dates ; nous allons pouvoir nous en rendre compte.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je crois que l'écart est peu considérable, n'est-ce pas ?

Le TÉMOIN : Oui, je n'ai pas les précisions.

M. ZAPLITNY : Mais, généralement parlant, nous pouvons considérer la période de la régie des prix comme étant la même que la période des subventions dans tous les cas ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous posez cette question pour vous assurer du sens de l'expression.

M. ZAPLITNY : Oui. Vous savez ce que nous entendons par la période des subventions ?

Le TÉMOIN : Oui, vous pouvez affirmer cela.

M. FLEMING : Nous avons des échantillons intéressants sous les yeux.

Le VICE-PRÉSIDENT : On m'a demandé de vous dire que ces échantillons ne sont pas complets, que si certains de vous veulent apporter à la maison de ces articles pour compléter leur lingerie, des tabliers, etc., on peut nous les fournir.

M. FLEMING : Puis-je poser une autre question, monsieur le président ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui.

M. Fleming :

D. A la page 9, les montants qui établissent la moyenne de l'inventaire indiquent qu'au cours des deux dernières périodes, il y a eu une augmentation dans l'inventaire moyen calculée en milliers de livres et une augmentation calculée en milliers de verges ? Cela révèle-t-il un changement dans l'inventaire

adopté ? Portent-ils des marchandises plus lourdes dans l'inventaire, plus qu'autrefois ?—R. Non.

D. Comment expliquez-vous ce changement ou cette orientation différente en apparence ?—R. Vous pouvez trouver l'explication dans l'annexe B-6, d'où proviennent les chiffres à l'étude. A la page 9, du rapport, vous découvrirez le total des chiffres indiqués à l'annexe B-6.

D. Je ne pense pas, monsieur Knight, que vous ayez donné une vraie réponse à ma question. L'annexe B-6 donne le total des chiffres contenus à la page 9, mais les deux endroits indiquent la même chose au cours des deux périodes, c'est-à-dire de 1944 à 1947, puis en 1948 dans l'autre cas ; et l'inventaire calculé en milliers de livres a augmenté mais calculé en milliers de verges, il a diminué. Comment expliquez-vous cela ? N'ont-ils pas un inventaire de marchandises plus lourdes ?—R. Non. A cette époque en particulier, certaines compagnies avaient plus de livres en mains et d'autres moins de verges de tissu en mains.

D. Les deux colonnes s'appliquent-elles à différentes compagnies ?—R. Oui.

D. Vous avez mentionné plus tôt dans votre mémoire que certaines compagnies établissaient leurs chiffres en choisissant le poids en livres comme base, et d'autres en choisissant la verge comme base. Or, il semble qu'ici les chiffres ne s'appliquent pas aux mêmes compagnies dans tous les cas ?—R. Si vous regardez l'annexe B-6, vous remarquerez au haut de la page, *Montreal Cottons Limited*, et en dessous l'état, milliers de verges. Autrement dit, la *Montreal Cottons Limited* a fait le rapport de ces marchandises terminées en milliers de verges. Si vous parcourez la page, vous remarquerez que la *Wabasso Cotton Company Limited*, a aussi fait son rapport en établissant son inventaire en milliers de verges. Or, ces deux compagnies ensemble ont rapporté à cette époque un moins grand nombre de verges dans leurs inventaires de marchandises finies que pour les périodes précédentes rapportées, alors que les trois autres compagnies, *Canadian Cottons Limited*, *Drummondville Cotton Company, Limited*, et *Dominion Textile Company, Limited*, ont toutes exprimé leurs quantités en milliers de livres, présentant à cette époque des inventaires plus chargés qu'aux trimestres précédents à la page 9.

D. Les deux s'appliquent donc à des compagnies complètement différentes ?—R. Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Puis-je vous interrompre à ce stade ? Avez-vous terminé pour le moment, monsieur Fleming ? Nous sommes rendus à l'heure de l'ajournement et nous avons sur le tapis une couple de questions soulevées ce matin et qui réclament une décision. Cet après-midi nous avons une réunion à huis clos.

La séance est maintenant suspendue jusqu'à 4 heures.

La séance est suspendue pour reprendre à huis clos à 4 heures de l'après-midi.

APPENDICE "A"

KNIGHT & TRUDEL

EXPERTS COMPTABLES

132, rue Saint-Jacques, Montréal

Le 3 avril 1948.

Messieurs, — Nous vous référons à la lettre du 1er avril qui vous a été envoyée par l'avocat du Comité spécial des prix de la Chambre des communes. La même lettre a été écrite à un grand nombre de manufactures de produits textiles au Canada.

Dans le cas de votre compagnie, le Comité a besoin d'autres renseignements que ceux mentionnés dans la première lettre. Nous incluons donc dans la présente, un questionnaire plus détaillé et nous vous deman-

dons de compléter les renseignements avant le ..... et de nous les retourner en double exemplaire, avec une lettre explicative signée par l'administrateur en chef et le comptable en chef de la compagnie, pour certifier l'exactitude des renseignements.

Afin de clarifier toute difficulté qui peut s'élever au sujet de la compilation et de la soumission dudit questionnaire plus détaillé, on a proposé qu'il y ait une réunion des administrateurs des comptes par groupements, tel qu'indiqué, au bureau de l'Institut des experts comptables de la Province de Québec, Suite 430, Immeuble *Canada Cement*, Montréal. La réunion se tiendra de ..... du soir à ..... du soir, le mercredi 7 avril 1948. Nous serions très heureux de savoir le plus tôt possible si vous avez l'intention d'envoyer un représentant à cette réunion.

AURIEZ-VOUS L'OBLIGEANCE DE LE FAIRE SAVOIR IMMÉDIATEMENT, SOIT PAR TÉLÉPHONE, SOIT PAR TÉLÉGRAMME.

Vos tout dévoués,

(signé) KNIGHT & TRUDEL.

EHK/JQ.—

Envoyée à : Ayers Limited,
Bruck Mills Limited,
Canadian Celanese Limited,
Canadian Cottons Limited,
Canadian Industries Limited—Division du nylon.
Courtaulds (Canada) Limited,
Dominion Textile Company, Limited,
Dominion Woollens & Worsteds, Limited,
Drummondville Cotton Company, Limited,
Paton Manufacturing Company, Limited,
The Montreal Cottons Limited,
The Wabasso Cotton Company Limited,

Enquête sur les textiles
Questionnaire préliminaire spécial

NOTES

Notes pouvant guider dans la préparation des déclarations 1 et 2.

1. Appliquer le rabais lors de la nouvelle négociation des contrats de guerre aux ventes de l'année concernée.
2. Indiquer les subventions reçues et recevables comme une réduction du prix de revient de la matière première concernée pendant la période à laquelle la subvention s'appliquait.
3. Inclure dans l'État des profits et des pertes, dans la colonne portant sur l'année financière concernée, les mises au point relatives aux surplus des années subséquentes.
4. Appliquer la différence de taux entre l'ouverture et la fermeture des inventaires à la matière première, à la main-d'œuvre et aux différents éléments des frais généraux, lorsque c'est possible. Préparer des états conciliant ces chiffres rajustés relativement à la matière première, à la main-d'œuvre et aux frais généraux avec les dossiers de la compagnie.
5. Indiquer les escomptes au comptant comme des déductions des ventes ou des achats, selon le cas.
6. Indiquer sous la rubrique "Matières premières, autres", les teintures, produits chimiques, amidon et matières principales incorporés dans le produit fini.
7. Ajouter une dépréciation incluant la dépréciation indiquée dans les livres de la compagnie dépassant le montant permis par les autorités de l'impôt sur le revenu.

Nom de la Compagnie :
Nom de la compagnie mère :
(s'il y en a)
Date de la fin de l'année financière :

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR ANNÉES

(dollars seulement)

	1936		1937		1938		1939		1940		1941	
Ventes—domestiques	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%
pour l'exportation												
Total	$		$		$		$		$		$	
Revenus d'exploitation divers	$		$		$		$		$		$	
MOINS : *coût des ventes et dépenses*												
Matières premières :												
Principale matière première utilisée (précise)												
Autres												
Coût de la main-d'œuvre :												
Salaires de l'usine												
Traitements du bureau												
Traitements des ventes												
Traitements de la direction												
Dépréciation												
Loyer												
Réclame												
Autres dépenses : de fabrication												
de ventes												
de bureau												
Total des frais et dépenses	$		$		$		$		$		$	
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$		$		$		$		$		$	
Subventions :												
Subventions brutes reçues et à recevoir	$		$		$		$		$		$	
Moins : subventions restituées												
Subventions nettes gardées et affectées à la diminution des frais	$		$		$		$		$		$	

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR ANNÉES

(dollars seulement)

	1936	1937	1938	1939	1940	1941
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
PLUS : *Revenus divers :*						
Dividendes des filiales						
Revenus des placements et autres, non tirés de l'exploitation						
	$	$	$	$	$	$
MOINS : *Autres frais :*						
Intérêt sur les emprunts à la banque						
Intérêt sur obligations et débentures						
Autres frais de finance et non imputable sur le compte d'exploitation						
Dépréciation supplémentaire						
	$	$	$	$	$	$
Revenu net avant les prévisions des réserves d'inventaires et des impôts sur le revenu						
Prévisions de :						
Réserves d'inventaires						
Impôts sur le revenu						
PROFIT NET	$	$	$	$	$	$

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR ANNÉES

(dollars seulement)

	1942		1943		1944		1945		1946		1947	
Ventes—domestiques	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%
pour l'exportation												
Total	$		$		$		$		$		$	
Revenus d'exploitation divers	$		$		$		$		$		$	
MOINS : *coût des ventes et dépenses*												
Matières premières :												
Principale matière première utilisée (précise)												
Autres												
Coût de la main-d'œuvre :												
Salaires de l'usine												
Traitements du bureau												
Traitements des ventes												
Traitements de la direction												
Dépréciation												
Loyer												
Réclame												
Autres dépenses : de fabrication												
de ventes												
de bureau												
Total des frais et dépenses	$		$		$		$		$		$	
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$		$		$		$		$		$	
Subventions :												
Subventions brutes reçues et à recevoir	$		$		$		$		$		$	
Moins : subventions restituées												
Subventions nettes gardées et affectées à la diminution des frais	$		$		$		$		$		$	

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR ANNÉES

(dollars seulement)

	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
PLUS : *Revenus divers :*						
Dividendes des filiales						
Revenus des placements et autres, non tirés de l'exploitation						
	$	$	$	$	$	$
MOINS : *Autres frais :*						
Intérêt sur les emprunts à la banque						
Intérêt sur obligations et débentures						
Autres frais de finance et non imputables sur le compte d'exploitation						
Dépréciation supplémentaire						
Revenu net avant les prévisions des réserves d'inventaires et des impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
Prévisions de :						
Réserves d'inventaires						
Impôts sur le revenu						
PROFIT NET	$	$	$	$	$	$

Nom de la Compagnie :
Nom de la compagnie mère :
(s'il y en a)
Date de la fin de l'année financière :

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR ANNÉES

(dollars seulement)

	1946											
	Janv.		Fév.		Mars		Avril		Mai		Juin	
Ventes—domestiques	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%
pour l'exportation												
Total	$		$		$		$		$		$	
Revenus d'exploitation divers	$		$		$		$		$		$	
MOINS : *coût des ventes et dépenses*												
Matières premières :												
Principale matière première utilisée (précise)												
Autres												
Coût de la main-d'œuvre :												
Salaires de l'usine												
Traitements du bureau												
Traitements des ventes												
Traitements de la direction												
Dépréciation												
Loyer												
Réclame												
Autres dépenses : de fabrication												
de ventes												
de bureau												
Total des frais et dépenses	$		$		$		$		$		$	
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$		$		$		$		$		$	
Subventions :												
Subventions brutes reçues et à recevoir	$		$		$		$		$		$	
MOINS : subventions restituées												
Subventions nettes gardées et affectées à la diminution des frais	$		$		$		$		$		$	

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR MOIS

(dollars seulement)

	1946					
	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
PLUS : *Revenus divers :*						
Dividendes des filiales						
Revenus des placements et autres, non tirés de l'exploitation						
	$	$	$	$	$	$
MOINS : *Autres frais :*						
Intérêt sur les emprunts à la banque						
Intérêt sur obligations et débentures						
Autres frais de finance et non imputables sur le compte d'exploitation						
Dépréciation supplémentaire						
Revenu net avant les prévisions des réserves d'inventaires et des impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
Prévisions de :						
Réserves d'inventaires						
Impôts sur le revenu						
PROFIT NET	$	$	$	$	$	$

DES PRIX

049

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR MOIS

(dollars seulement)

1946

	Juil.		Août		Sept.		Oct.		Nov.		Déc.	
Ventes—domestiques	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%
pour l'exportation												
Total	$		$		$		$		$		$	
Revenus d'exploitation divers	$		$		$		$		$		$	
MOINS : *coût des ventes et dépenses*												
Matières premières :												
Principale matière première utilisée (précise)												
Coût de la main-d'œuvre :												
Salaires de l'usine												
Traitements du bureau												
Traitements des ventes												
Traitements de la direction												
Dépréciation												
Loyer												
Réclame												
Autres dépenses : de fabrication												
de ventes												
de bureau												
Total des frais et dépenses	$		$		$		$		$		$	
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$		$		$		$		$		$	
Subventions :												
Subventions brutes reçues et à recevoir			$		$		$		$		$	
Moins : subventions restituées	$											
Subventions nettes gardées et affectées à la diminution des frais	$		$		$		$		$		$	

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR MOIS

(dollars seulement)

	1946					
	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
PLUS : *Revenus divers :*						
Dividendes des filiales						
Revenus des placements et autres, non tirés de l'exploitation						
	$	$	$	$	$	$
MOINS : *Autres frais :*						
Intérêt sur les emprunts à la banque						
Intérêt sur obligations et débentures						
Autres frais de finance et non imputables sur le compte d'exploitation						
Dépréciation supplémentaire						
Revenu net avant les prévisions des réserves d'inventaires et des impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
Prévisions de :						
Réserves d'inventaires						
Impôts sur le revenu						
PROFIT NET	$	$	$	$	$	$

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR MOIS

(dollars seulement)

1947

	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin
Ventes—domestiques	$ %	$ %	$ %	$ %	$ %	$ %
pour l'exportation						
Total	$	$	$	$	$	$
Revenus d'exploitation divers	$	$	$	$	$	$
MOINS : Coût des ventes et dépenses						
Matières premières :						
Principale matière première utilisée (précise)						
Autres						
Coût de la main-d'œuvre :						
Salaires de l'usine						
Traitements du bureau						
Traitements des ventes						
Traitements de la direction						
Dépréciation						
Loyer						
Réclame						
Autres dépenses : de fabrication						
de ventes						
de bureau						
Total des frais et dépenses	$	$	$	$	$	$
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
Subventions :						
Subventions brutes reçues et à recevoir	$	$	$	$	$	$
MOINS : subventions restituées						
Subventions nettes gardées et affectées à la diminution des frais	$	$	$	$	$	$

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR MOIS

(dollars seulement)

	1947					
	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
PLUS : *Revenus divers :*						
Dividendes des filiales						
Revenus des placements et autres, non tirés de l'exploitation						
	$	$	$	$	$	$
MOINS : *Autres frais :*						
Intérêt sur les emprunts à la banque						
Intérêt sur obligations et débentures						
Autres frais de finance et non imputables sur le compte d'exploitation						
Dépréciation supplémentaire						
Revenu net avant les prévisions des réserves d'inventaires et des impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
Prévisions de :						
Réserves d'inventaires						
Impôts sur le revenu						
PROFIT NET	$	$	$	$	$	$

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR MOIS

(dollars seulement)

1947

	Juil.		Août		Sept.		Oct.		Nov.		Déc.	
Ventes—domestiques	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%
pour l'exportation												
Total	$		$		$		$		$		$	
Revenus d'exploitation divers	$		$		$		$		$		$	
MOINS : *coût des ventes et dépenses*												
Matières premières :												
Principale matière première utilisée (précise)												
Autres												
Coût de la main-d'œuvre :												
Salaires de l'usine												
Traitements du bureau												
Traitements des ventes												
Traitements de la direction												
Dépréciation												
Loyer												
Réclame												
Autres dépenses : de fabrication												
de ventes												
de bureau												
Total des frais et dépenses	$		$		$		$		$		$	
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$		$		$		$		$		$	
Subventions :												
Subventions brutes reçues et à recevoir	$		$		$		$		$		$	
MOINS : subventions restituées												
Subventions nettes gardées et affectées à la diminution des frais	$		$		$		$		$		$	

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR MOIS

(dollars seulement)

	1947					
	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
PLUS : *Revenus divers :*						
Dividendes des filiales						
Revenus des placements et autres, non tirés de l'exploitation						
	$	$	$	$	$	$
MOINS : *Autres frais :*						
Intérêt sur les emprunts à la banque						
Intérêt sur obligations et débentures						
Autres frais de finance et non imputables sur le compte d'exploitation						
Dépréciation supplémentaire						
Revenu net avant les prévisions des réserves d'inventaires et des impôts sur le revenu	$	$	$	$	$	$
Prévisions de :						
Réserves d'inventaires						
Impôts sur le revenu						
PROFIT NET	$	$	$	$	$	$

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR MOIS

(dollars seulement)

	1948					
	Janv.		Fév.		Mars	
Ventes—domestiques	$	%	$	%	$	%
pour l'exportation						
Total	$		$		$	
Revenus d'exploitation divers						
MOINS : *coût des ventes et dépenses*						
Matières premières :						
Principale matière première utilisée (précise)						
Autres						
Coût de la main-d'œuvre :						
Salaires de l'usine						
Traitements du bureau						
Traitements des ventes						
Traitements de la direction						
Dépréciation						
Loyer						
Réclame						
Autres dépenses : de fabrication						
de ventes						
de bureau						
Total des frais et dépenses	$		$		$	
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$		$		$	
Subventions :						
Subventions brutes reçues et à recevoir	$		$		$	
MOINS : subventions restituées						
Subventions nettes gardées et affectées à la diminution des frais	$		$		$	

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PROFITS ET PERTES, PAR MOIS

(dollars seulement)

	1948		
	Janv.	Fév.	Mars
Revenus d'exploitation avant les réserves d'inventaires et les impôts sur le revenu	$	$	$
PLUS : *Revenus divers :*			
Dividendes des filiales			
Revenus des placements et autres, non tirés de l'exploitation			
	$	$	$
MOINS : *Autres frais :*			
Intérêt sur les emprunts à la banque			
Intérêt sur obligations et débentures			
Autres frais de finance et non imputables sur le compte d'exploitation			
Dépréciation supplémentaire			
Revenu net avant les prévisions des réserves d'inventaires et des impôts sur le revenu	$	$	$
Prévisions de :			
Réserves d'inventaires			
Impôts sur le revenu			
PROFIT NET	$	$	$

Nom de la Compagnie :

Nom de la compagnie mère :
(s'il y en a)

Date de la fin de l'année financière :

ÉTAT N° 3—PAGE 1

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

BILAN COMPARATIF

	1936	1937	1938	1939	1940	1941
ACTIF—						
(Détails)	$	$	$	$	$	$
(Indiquer la norme d'évaluation des diverses catégories de biens)						
	$	$	$	$	$	$
PASSIF ET CAPITAL—						
(Détails)	$	$	$	$	$	$
(Donner séparément les montants dus à des tiers et le montant des réserves libres, du capital et du surplus)						
	$	$	$	$	$	$

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES
(Questionnaire préliminaire spécial)

BILAN COMPARATIF

	1942	1943	1944	1945	1946	1947
ACTIF—						
(Détails)	$	$	$	$	$	$
(Indiquer la norme d'évaluation des diverses catégories de biens)						
	$	$	$	$	$	$
PASSIF ET CAPITAL—						
(Détails)	$	$	$	$	$	$
(Donner séparément les montants dus à des tiers et le montant des réserves libres, du capital et du surplus)						
	$	$	$	$	$	$

NOM DE LA COMPAGNIE :
NOM DE LA COMPAGNIE MÈRE, (S'IL Y EN A) :
DATE DE LA FIN DE L'ANNÉE FINANCIÈRE :

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES
(Questionnaire préliminaire spécial)

ANALYSE DES COMPTES DE SURPLUS

	1936	1937	1938	1939	1940	1941
Solde du compte de surplus au commencement de l'année financière	$	$	$	$	$	$
Additions (détails)						
	$	$	$	$	$	$
Déductions (détails)						
Solde du compte de surplus à la fin de l'année financière	$	$	$	$	$	$

REMARQUE.—Le profit net annuel inscrit doit correspondre à celui de l'état n° 1.

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ANALYSE DES COMPTES DE SURPLUS

	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Solde du compte de surplus au commencement de l'année financière	$	$	$	$	$	$
Additions (détails)						
	$	$	$	$	$	$
Déductions (détails)						
Solde du compte de surplus à la fin de l'année financière	$	$	$	$	$	$

REMARQUE.—Le profit net annuel inscrit doit correspondre à celui de l'état n° 1.

Nom de la compagnie :

Nom de la compagnie mère :

(s'il y en a)

Date de la fin de l'année financière :

QUESTIONNAIRE PRÉLIMINAIRE SPÉCIAL — INVENTAIRES PAR QUANTITÉS

Donner en livres, verges, ou unités semblables, les quantités totales d'étoffe finie en magasin à la fin de chacune des années financières suivantes :

1939
1940
1941
1942
1943
1944
1945
1946
1947

et pour les mois suivants :

1946—Janvier
Février
Mars
Avril
Mai
Juin
Juillet
Août
Septembre
Octobre
Novembre
Décembre

1947—Janvier
Février
Mars
Avril
Mai
Juin
Juillet
Août
Septembre
Octobre
Novembre
Décembre

1948—Janvier
Février
Mars

ÉTAT N°6—PAGE 1

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PRIX DE VENTES

DOMINION WOOLLENS & WORSTEDS LTD.

Pour *chacun* des articles suivants fabriqués par votre compagnie,

Peigné teint en fil
Peigné teint en pièce
Tweed
Étoffe à pardessus,

Choisissez le type produisant le plus gros volume de ventes et, pour les dates indiquées montrez :

	Le 1er janvier 1942	Le 15 sept. 1947	Le 1er avril 1948
PEIGNÉ TEINT EN FIL			
No d'ordre du style, description et spécification des détails			
Prix de vente par unité	$	$	$
Coût d'après les livres de la compagnie :			
Matériel	$	$	$
Main-d'œuvre			
Frais généraux			
et volume annuel des ventes en *dollars* et *quantités*			
pour l'année financière 1942..	$		
pour l'année financière 1947..	$		

	Le 1er janvier 1942	Le 15 sept. 1947	Le 1er avril 1948
PEIGNÉ TEINT EN PIECE			
No d'ordre du style, description et spécification des détails			
Prix de vente par unité	$	$	$
Coût d'après les livres de la compagnie :			
Matériel	$	$	$
Main-d'œuvre			
Frais généraux			
et volume annuel des ventes en *dollars* et *quantités*			
pour l'année financière 1942..	$		
pour l'année financière 1947..	$		

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

(Questionnaire préliminaire spécial)

ÉTAT COMPARATIF DES PRIX DE VENTES

DOMINION WOOLLENS & WORSTEDS LTD.

	Le 1er janvier 1942	Le 15 sept. 1947	Le 1er avril 1948
TWEED			
No d'ordre du style, description et spécification des détails			
Prix de vente par unité	$	$	$
Coût d'après les livres de la compagnie :			
Matériel	$	$	$
Main-d'œuvre			
Frais généraux			
et volume annuel des ventes en *dollars* et *quantités*			
pour l'année financière 1942.. $			
pour l'année financière 1947.. $			

	Le 1er janvier 1942	Le 15 sept. 1947	Le 1er avril 1948
ÉTOFFE À PARDESSUS			
No d'ordre du style, description et spécification des détails			
Prix de vente par unité	$	$	$
Coût d'après les livres de la compagnie :			
Matériel	$	$	$
Main-d'œuvre			
Frais généraux			
et volume annuel des ventes en *dollars* et *quantités*			
pour l'année financière 1942.. $			
pour l'année financière 1947.. $			

APPENDICE "B"

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

Chambre 400, Edifice Elgin,
Ottawa, Ontario,
Le 1er avril 1948.

Messieurs,

Aux termes de ses attributions, le Comité spécial des prix de la Chambre des communes a été constitué afin d'enquêter et de faire rapport sur les sujets suivants :

a) Les causes de la récente augmentation du coût de la vie ;
b) Les prix qui ont été haussés au delà d'un niveau justifié par l'accroissement des frais ;
c) Les augmentations de prix causées par l'acquisition, l'accumulation ou le refus de vente, par toutes personnes, sociétés ou corporations, de toutes marchandises au delà des quantités raisonnablement requises pour les fins ordinaires de leurs affaires.

Le Comité a décidé d'enquêter sur les textiles et l'on s'attend que les témoignages soient entendus à Ottawa, à une date non encore fixée. Si des membres du bureau de votre compagnie sont invités à témoigner, vous serez avisé plus tard de la date où ils devront se rendre à Ottawa.

Pour les fins de cette enquête, le Comité a retenu les services de M. Maurice Samson, expert comptable, aux fins de recevoir et de résumer les questionnaires et de faire rapport. Il a aussi été chargé d'examiner les livres et les dossiers des compagnies rattachées à cette industrie. M. Samson nous a fait savoir que M. Harry Knight, expert comptable, se joindra à lui pour ce travail et sera directement en charge de cet examen.

Nous incluons donc deux exemplaires d'un questionnaire demandant certains renseignements de votre compagnie. S'il vous plaît en retourner un, dûment rempli, à M. Harry Knight, a/s Knight & Trudel, 132, rue St-Jacques Ouest, Montréal, le 15 avril 1948 au plus tard.

Si vous avez besoin de plus d'information pour fournir ces renseignements, veuillez communiquer directement avec M. Knight, à l'adresse plus haut mentionnée. Vous pouvez aussi l'atteindre par téléphone à Montréal, en appelant Harbour 3239.

Votre tout dévoué,

(signé) H. A. DYDE,
Avocat
FABIO MONET,
Avocat
Comité spécial des Prix

/AG

cc. à 136 compagnies mentionnées dans les rapports sur le recensement de l'industrie par le Bureau fédéral de la statistique, comme manufacturiers de filés et de tissus de coton, de tissus de laine, de soie artificielle et de nylon.

Chambre 400, Edifice Elgin,
Ottawa,Ontario,
Le 1er avril 1948.

Messieurs,

Une lettre et un questionnaire, semblable au questionnaire inclus, sont adressés à tous les manufacturiers de tissus de laine énumérés dans le rapport indus-

triel de 1945. Votre nom est inclus dans ce rapport. Nous sommes toutefois informés que vos activités se limitent au tissage à la main.

Si vos activités se limitent au tissage à la main, il ne vous sera pas nécessaire de remplir le questionnaire inclus, à moins qu'il ne vous soit demandé plus tard. Il vous faudra cependant décrire à M. Harry Knight, comptable licencié, aux soins de Knight & Trudel, 132, rue St-Jacques Ouest, la nature de vos opérations en ayant soin d'indiquer le volume total de vos ventes au cours de votre dernier exercice financier.

Votre bien dévoué,

H. A. DYDE,
Avocat, Comité spécial des Prix.

W/MES

cc à : The Spider Looms Ltd.
The Squier Studio
Island Weavers
Canadian Weave Craft Co.
Little Shop Inc.
Canadian Homespun Regd.

Chambre 400, Edifice Elgin,
Ottawa, Ontario,

Le 1er avril 1948.

Messieurs,

Une lettre et un questionnaire, semblable au questionnaire inclus, sont adressés à tous les manufacturiers de tissus de laine énumérés dans le rapport du recensement industriel de 1945. Votre nom est inclus dans ce rapport. Nous sommes toutefois informés que vos activités se limitent à l'élevage du lapin et au filage de la laine angora.

S'il en est ainsi, il ne vous sera pas nécessaire de remplir le questionnaire maintenant. Il vous faudra cependant décrire à M. Harry Knight, comptable licencié, a/s Knight & Trudel, 132, rue St-Jacques Ouest, Montréal, la nature de vos opérations.

Cependant, si vous fabriquez aussi des tissus de laine, voulez-vous s'il vous plaît remplir et retourner le questionnaire annexé.

Votre bien dévoué,

H. A. DYDE,
Avocat, Comité spécial des Prix.

W/MES

cd. à : The Angoras of Abercorn

Chambre 400, Edifice Elgin,
Ottawa, Ontario,

Le 1er avril 1948.

Messieurs,

Une lettre et un questionnaire, semblable au questionnaire inclus, sont adressés à tous les manufacturiers de tissus de laine énumérés dans le rapport du recensement industriel de 1945. Votre nom est inclus dans ce rapport. Nous avons toutefois été informés qu'une faible partie de vos activités seulement se rapporte à la fabrication des textiles.

S'il en est ainsi. voulez-vous s'il vous plaît écrire à M. Harry Knight, comptable licencié, a/s Knight & Trudel, 132, rue St-Jacques Ouest, Montréal, lui expliquant l'étendue de vos opérations. Si vous pouvez démontrer que moins de 10 p. 100 seulement de votre commerce total se rapporte à la fabrication de produits textiles, il ne vous sera pas nécessaire de fournir plus de renseignements maintenant.

Si, toutefois, la fabrication des tissus de laine représente une partie importante de votre commerce total, voulez-vous s'il vous plaît remplir et retourner le questionnaire annexé.

Votre bien dévoué,

H. A. DYDE,

W/MES *Avocat, Comité spécial des Prix.*

cc. à : Acme Glove Works Ltd.

Chambre 400, Edifice Elgin,
Ottawa, Ontario,
Le 1er avril 1948.

Messieurs,

Une lettre et un questionnaire, semblable au questionnaire inclus, sont adressés à tous les manufacturiers de filés et de tissus de rayonne et de nylon énumérés dans le rapport du recensement industriel de 1945. Votre nom est inclus dans ce rapport. Nous avons toutefois été informés qu'il y a eu erreur et que vos activités se limitent à la fabrication de fils de coton.

S'il en est ainsi, il ne vous sera pas nécessaire de remplir le questionnaire maintenant. Il vous faudra cependant décrire à M. Harry Knight, comptable licencié, a/s Knight & Trudel, 132, rue St-Jacques Ouest, Montréal, la nature de vos opérations.

Si, toutefois, vous fabriquez aussi des filés et des tissus de coton, de rayonne ou de nylon, voulez-vous s'il vous plaît remplir et retourner le questionnaire inclus.

Votre bien dévoué,

H. A. DYDE,

W/MES *Avocat, Comité spécial des Prix.*

cc. à : Dominion Thread Mills.

Chambre 400, Edifice Elgin,
Ottawa, Ontario,
Le 1er avril 1948.

Messieurs,

Une lettre et un questionnaire, semblable au questionnaire inclus, sont adressés à tous les manufacturiers de tissus de laine énumérés dans le rapport du recensement industriel de 1945. Votre nom est inclus dans ce rapport. Nous avons toutefois été informés que vos activités se résument à la fabrication des sacs à blanchissage.

S'il en est ainsi, il ne vous sera pas nécessaire de remplir maintenant le questionnaire inclus. Il vous faudra cependant décrire à M. Harry Knight, comptable licencié, a/s Knight & Trudel. 132, rue St-Jacques Ouest, Montréal, la nature de vos opérations.

Si, toutefois, vous fabriquez aussi des filés ou des tissus de coton, voulez-vous s'il vous plaît remplir et retourner le questionnaire inclus.

Votre bien dévoué,

H. A. DYDE,

W/MES *Avocat, Comité spécial des Prix.*

cc. à : MM. Talbot & Talbot.

(Texte)

Chambre 400, Edifice Elgin,
Ottawa, Ontario,
Le 2 avril 1948.

Cher Monsieur,

Une lettre et un questionnaire, semblable au questionnaire inclus, sont adressés à tous les manufacturiers de tissus de laine énumérés dans le rapport du recensement industriel de 1945. Votre nom est inclus dans ce rapport. Nous sommes toutefois informés que vos activités se limiteraient au tissage à la main.

Si vos activités se limitent au tissage à la main il ne vous sera pas nécessaire de remplir le questionnaire inclus à moins qu'il ne vous soit demandé plus tard. Il vous faudra cependant décrire à M. Harry Knight, comptable licencié, aux soins de Knight et Trudel, 132, rue St-Jacques Ouest, Montréal, la nature de vos opérations en ayant le soin d'indiquer le volume total de vos ventes au cours de votre dernier exercice financier.

Votre bien dévoué,

FABIO MONET,
Avocat, Comité spécial des Prix.

FM/GR

cc. à : Le Métier
Monsieur N. Poisson
Mlle Carmen Poirier

(Traduction)

Annexe "A"

Enquête sur les Textiles
Questionnaire préliminaire

1. Nom de la compagnie :
2. Date de la constitution en corporation :
3. Loi autorisant la constitution en corporation :
4. Adresse du siège social :
5. Numéro de téléphone :
6. Nom de l'administrateur exécutif :
7. Noms des administrateurs et des membres du bureau de direction et leur emploi :
8. Nature du produit manufacturé et vendu :
9. Date de la fin de l'exercice financier :
10. Noms des filiales engagées dans l'industrie textile et degré de possession :
11. Complétez les annexes incluses sur les ventes et les profits de la compagnie et de ses filiales engagées dans l'industrie textile.

Prière de noter à cette fin :

1. Il ne sera pas nécessaire de fournir de renseignements séparés pour la compagnie mère et chacune des filiales si l'on a indiqué le chiffre synthétique des ventes et des profits.

2. Le revenu des opérations indiqué sur l'annexe doit être le revenu net avant les déductions

a) d'impôt sur le revenu,
b) d'intérêt d'obligations, intérêt de banque ou intérêt de l'argent emprunté,
c) de réserves d'inventaire,
d) de frais de dépréciation inscrits dans les livres de la compagnie en plus du montant admis par les autorités de l'impôt sur le revenu

et doit exclure les placements de revenus ainsi que les profits et pertes encourus en disposant des placements et des immobilisations.

NOTE : Ce questionnaire doit être rempli et retourné à M. Harry Knight, expert comptable, a/s Knight & Trudel, 132, rue St-Jacques Ouest, Montréal, (P. Q.), le ou avant le 15 avril 1948, en même temps qu'une lettre d'envoi signée par l'administrateur exécutif et le comptable en chef de la compagnie, attestant l'exactitude des renseignements.

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES — ANNEXE "B"

Questionnaire préliminaire

ANNEXE DES VENTES ET PROFITS ANNUELS

Nom de la compagnie :
Adresse :

Exercice financier terminé en	Ventes de filés et tissus de coton	Ventes de lainages	Ventes de filés et tissus de rayonne et de nylon	Ventes d'autres produits	Ventes totales	Revenu d'exploitation (défini à l'Annexe A)	Profit net après les déductions d'impôt sur le revenu
	$	$	$	$	$	$	
1936							
1937							
1938							
1939							
1940							
1941							
1942							
1943							
1944							
1945							
1946							
1947							

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES — ANNEXE "C"

Questionnaire préliminaire

ANNEXE DES VENTES MENSUELLES ET DES REVENUS D'EXPLOITATION

Nom de la compagnie :
Adresse :

Mois de	Ventes totales	Revenu d'exploitation (défini à l'Annexe A)
	$	$
1946—Janvier		
Février		
Mars		
Avril		
Mai		
Juin		
Juillet		
Août		
Septembre		
Octobre		
Novembre		
Décembre		
TOTAL	$	$
1947—Janvier	$	$
Février		
Mars		
Avril		
Mai		
Juin		
Juillet		
Août		
Septembre		
Octobre		
Novembre		
Décembre		
TOTAL	$	$
1948—Janvier	$	$
Février		
Mars		
TOTAL	$	$

Si les chiffres du mois de mars ne sont pas prêts pour le 15 avril 1948, retournez quand même le questionnaire pour cette date et envoyez les chiffres séparément, le plus tôt possible.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule No 67

SÉANCE DU MERCREDI 2 JUIN 1948

TÉMOIN :

M. E. H. Knight, de Knight & Trudel, experts comptables, Québec (P. Q.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L. Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

MERCREDI le 2 juin 1948

Le Comité spécial des prix, convoqué pour 4 heures de l'après-midi, se réunit à 4. h. 30 seulement, à cause de la tenue d'un vote à la Chambre. La séance est sous la présidence de M. Maybank, vice-président.

Présents : MM. Beaudry, Fleming, Lesage, Maybank, Merritt, Thatcher, Winters, Zaplitny.

Me H. A. Dyde, K.C., avocat du Comité, est aussi présent.

M. Thatcher propose que les représentants d'au moins deux unions ouvrières soient assignés devant le Comité, afin de dire ce qu'ils pensent des prix et de la situation qui règnent dans l'industrie textile.

Le vice-président écarte la proposition parce que cette question a été réglée lors d'une séance à huis clos du Comité, tenue le 1er juin.

M. E. H. Knight, expert comptable, est rappelé et interrogé de nouveau.

Au cours des délibérations, M. Fleming occupe le fauteuil en l'absence du vice-président.

A 6 heures, le témoin se retire et le Comité s'ajourne au jeudi 3 juin, à 11 heures du matin.

Le secrétaire du Comité,

R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 2 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence de M. R. Maybank, vice-président.

Le VICE-PRÉSIDENT : Messieurs, la séance est ouverte. Je vais, tout d'abord, consigner au compte rendu le télégramme que vous avez tous vu. Il n'est pas nécessaire de le lire. Il a été envoyé aux compagnies qui n'ont pas donné signe de vie. Il faudra probablement consigner les réponses au compte rendu, bien que je ne pense pas que vous teniez à en entendre la lecture maintenant. Il y a un certain nombre de réponses qui devront, elles aussi, être consignées au compte rendu et dont il faudra s'occuper. Ainsi, l'une demande que l'on envoie des formules françaises ; une autre dit qu'il y a eu malentendu ; d'autres compagnies n'ont pas répondu du tout. Je peux laisser cela, sans crainte, entre les mains de l'avocat. Il n'y a pas de raison spéciale, je crois, pour que le télégramme demandant aux compagnies de répondre, ne soit pas consigné au compte rendu. Si j'attire votre attention là-dessus, maître Dyde, c'est afin de savoir s'il y a des compagnies qui n'ont pas encore répondu.

M. WINTERS : A-t-on envoyé des formules françaises ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui. Un établissement dont le nom est très français (ma prononciation n'est pas très bonne) *Aux Tissages Français Limitée* a reçu des formules françaises. Elle s'en plaint, et insiste pour qu'on lui fournisse des formules anglaises. Mes amis du Québec, dites à vos gens de se décider et de dire ce qu'ils veulent.

M. BEAUDRY : Nous le saurons dans un mois et demi environ.

Le VICE-PRÉSIDENT : Voici le télégramme demandant aux compagnies de répondre :

> Le Comité spécial des prix de la Chambre des communes du Canada a été informé par ses vérificateurs que l'avocat du Comité vous a demandé des renseignements au sujet de vos affaires et que vous ne les avez pas encore fournis. Le Comité, ayant raison de croire qu'il est bien informé, demande maintenant que vous télégraphiez immédiatement les raisons pour lesquelles vous n'avez pas encore fourni les renseignements requis, que vous disiez si et quand vous fournirez ces renseignements et, de plus, que vous ayez à les fournir.
>
> *Le vice-président du Comité,*
>
> RALPH MAYBANK.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il n'y a ici en ce moment, je crois, que deux membres de langue française, mais les membres de langue anglaise vont les censurer. Pendant que nous y sommes, nous ferions aussi bien d'inclure l'avocat français. Voudriez-vous vérifier et nous mettre au courant demain matin, maître Dyde ?

Me DYDE : Oui, monsieur le président.

M. THATCHER : Monsieur le président, nous avons discuté beaucoup de questions à notre séance d'hier, entre autres l'assignation d'un ou de deux re-

présentants des unions ouvrières. Des unions m'ont laissé entendre, ainsi qu'au président et à d'autres, qu'elles aimeraient à comparaître afin de donner leur opinion sur la question des prix, dans ses rapports avec l'industrie textile. Vu que nous allons entendre encore de cinq à vingt compagnies, ce serait le temps de décider d'assigner une ou deux organisations ouvrières. On a dit que les Syndicats catholiques et le C.C.L. seraient de bonnes unions à appeler. J'ignore quelles seraient les meilleures unions à faire comparaître, mais, quelles qu'elles soient, nous devrions leur donner du temps pour préparer leur mémoire. Les compagnies qui comparaissent ont été averties il y a quelques semaines. Par conséquent, nous devrions, je crois, décider d'appeler les témoins de ces unions afin de leur permettre de présenter leur point de vue. Sinon, décidons de les convoquer, donnons-leur un avis convenable. Je propose, appuyé par M. Zaplitny, que le Comité assigne deux membres de deux unions.

M. LESAGE : Qui va décider du choix des unions ?

M. THATCHER : Je m'en remets à l'avocat. Il n'y a pas un membre du Comité qui voudra contester le droit de ces unions à témoigner sur la question des prix. Elles peuvent, je crois, nous donner des renseignements précieux et, en toute justice, nous devrions leur donner l'occasion de présenter leurs vues. Je fais la proposition.

Le VICE-PRÉSIDENT : J'ai bien peur d'être obligé de la déclarer irrégulière ?

M. THATCHER : Pour quelles raisons ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Parce que la question a été discutée hier, et que vous et M. Lesage deviez former un comité de deux...

M. THATCHER : A condition que...

Le VICE-PRÉSIDENT : Je vais en venir à la condition dans un instant. Vous et M. Lesage avez été choisis pour former un comité de deux, chargé d'examiner les témoignages afin de voir s'il vaut la peine d'appeler les représentants des unions ouvrières.

M. THATCHER : J'en suis venu à la conclusion que...

Le VICE-PRÉSIDENT : Un instant ! Vous avez fait alors une réserve, à savoir qu'il vous soit encore permis de soulever la question à cette séance, au cas où vous et M. Lesage, après étude de la question, ne seriez pas tombés d'accord, surtout au cas où la question ne serait pas réglée à votre satisfaction. Libre à vous de présenter une motion, mais pas en ce moment, et pas avant que ce comité de deux, nommé hier, ait donné signe de vie. Il est évident que, pour le moment, la motion est irrégulière, et je l'écarte.

M. THATCHER : Monsieur le président, quelles raisons invoquez-vous pour rendre cette décision ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Je viens de les donner. La question a été discutée hier...

M. THATCHER : A huis clos.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il n'y avait rien à cacher à ce sujet.

M. THATCHER : C'est le groupe dont je fais partie qui m'a demandé de présenter cette motion.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous l'avez présentée, et elle a été écartée.

M. THATCHER : J'en appelle de votre décision.

M. LESAGE : Vous ne pouvez pas en appeler.

M. THATCHER : Mon Dieu ! monsieur le président...

Le VICE-PRÉSIDENT : Je ne sais pas si vous pouvez en appeler, mais je sais qu'il vous est inutile de discuter, une fois la décision prise.

M. THATCHER : Décidez-vous quand je pourrai présenter la motion ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Je ne décide rien au sujet du moment précis où il sera convenable de la présenter.

M. THATCHER : Vous voulez dire que vous allez me permettre de présenter cette motion une fois qu'il sera trop tard pour aviser les représentants de ces syndicats ouvriers concernant leur comparution. Vous avez accordé des semaines aux compagnies pour se préparer mais vous ne voulez pas donner une chance aux syndicats de préparer leurs mémoires.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je me rends compte que vous dites cela pour un motif particulier.

M. THATCHER : Vous pouvez penser ce que vous voulez.

Le VICE-PRÉSIDENT : A tout événement, la résolution est bel et bien contraire au règlement, vu l'arrangement conclu hier, alors que vous avez eu une occasion de dire quelque chose à ce sujet mais vous vous êtes abstenu de le faire.

M. THATCHER : Y a-t-il un procès-verbal de notre séance d'hier ? Comment pouvez-vous décider que j'enfreins le règlement s'il n'y a pas de procès-verbal ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Je prends sur moi de décider que la résolution est contraire au règlement, et c'est ce que j'ai fait.

M. LESAGE : M. Thatcher n'a pas convoqué de réunion du sous-comité de deux membres.

M. THATCHER : Comment le pouvais-je ?

M. LESAGE : M. Thatcher était si occupé à préparer un petit discours en français qu'il ne pouvait me parler.

Le VICE-PRÉSIDENT : Continuons nos délibérations.

M. THATCHER : Vous avez rendu une décision très arbitraire.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il est inutile de discuter une décision une fois rendue.

M. ZAPLITNY : Puis-je invoquer le règlement ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, dites pourquoi vous l'invoquez ?

M. ZAPLITNY : La motion est peut-être conforme ou contraire au règlement, mais il est certainement contraire au règlement d'imputer des motifs à des membres, soit à cette séance ou ailleurs. Il est pis encore quand le président de ce Comité dit que quelqu'un fait une affirmation pour un motif particulier, — le monsieur à ma gauche en est la cause.

Le VICE-PRÉSIDENT : Le président rétracte toutes imputations qu'il a pu faire. Toutes remarques imputant des motifs faites par quelque autre membre sont rétractées. En convenez-vous, monsieur Lesage ?

M. LESAGE : Absolument.

Le VICE-PRÉSIDENT : Très bien, nous allons continuer nos délibérations.

Me DYDE : Notre programme aujourd'hui consistera à commencer par le début du rapport B, et M. Knight est ici pour répondre aux questions. Je propose que nous commencions à la page 2 qui est intitulée annexe B1, et pendant que je pose quelques questions nous pourrions parcourir la liste. Je vais poser certaines questions et nous tâcherons de parcourir les annexes une par une. Il va sans dire que cela ne nous empêchera pas de revenir sur une annexe antérieure. Je suis ce mode de procéder parce que je veux m'assurer que nous comprenons le rapport.

M. E. Harry Knight, C.L., 17, avenue Peter, Pointe-Claire (P. Q.), est rappelé.

Me Dyde :

D. Monsieur Knight, ma première question se rapporte à l'annexe B4 et la voici. Je constate que vous vous êtes servi de l'expression "revenu d'exploitation" et non de celle de "bénéfice net" dans le deuxième paragraphe ? Voudriez-vous expliquer pourquoi vous avez employé cette expression ?—R. La formule "revenu d'exploitation" a été employée au lieu de celle de "bénéfice net" pour le calcul des gains parce que le "revenu d'exploitation" constitue la

différence entre les ventes et tous les frais relatifs à ces ventes, à l'exception de l'impôt sur le revenu et des dépenses financières. Le "revenu d'exploitation" n'est pas le "bénéfice net" distribuable aux actionnaires. Le "revenu d'exploitation" peut être plus ou moins que le bénéfice net de la compagnie accessible aux actionnaires vu que le "revenu d'exploitation" peut être augmenté ou réduit par d'autres revenus et d'autres charges qui n'ont aucun rapport à la fabrication de produits textiles.

D. Partout dans le rapport B, c'est le sens que vous donnez à cette expression ?—R. Invariablement.

D. De sorte que dans chaque annexe où nous rencontrons les mots "revenu d'exploitation" il faut leur attribuer une définition conforme à celle de ce paragraphe à la page 2 de votre rapport ?—R. C'est exact.

D. J'aborde le paragraphe qui suit celui commençant par les mots "ventes annuelles moyennes". Je n'entends pas poser de question à cette étape, monsieur Knight, mais je crois que les membres du Comité trouveraient profit à examiner l'annexe même. Les chiffres cités dans ce paragraphe se trouvent au bas de l'annexe B1. Les chiffres s'y trouvent et sont expliqués dans l'annexe même. Puis, je voudrais faire une observation, monsieur le président, pour la gouverne du Comité. Les trois derniers paragraphes à la page 2 traitent de la subvention sur le coton, et je tiens à aviser les membres que les remarques de M. Knight dans ce cas constituent surtout des explications. J'ai pris des dispositions pour qu'un employé supérieur de la Corporation de stabilisation des prix des denrées comparaisse devant le Comité et donne des explications supplémentaires sur l'application de la subvention du coton, après que M. Knight aura terminé son témoignage. Puis, si nous passons à la page 3, je crois, monsieur Knight, qu'il serait peut-être utile si nous inscrivions une note sur cette page (pour notre propre gouverne) indiquant les fins des années financières des cinq importantes compagnies de coton. Je crois être précis mais vous pouvez vérifier avec moi. L'année financière de la *Dominion Textile* se termine toujours le 31 mars, n'est-ce pas ?—R. C'est exact.

D. Le 31 mars de chaque année. L'année financière de la *Drummondville Cotton Company* se termine aussi le 31 mars ?—R. C'est exact.

D. L'année financière de *Canadian Cottons Company* se termine le 31 mars chaque année ?—R. C'est exact.

D. L'année financière de la *Wabasso Company* se termine le samedi le plus rapproché du 30 avril ?—R. C'est exact.

D. Je ne crois pas avoir d'autres questions à poser concernant l'annexe B1.

M. ZAPLITNY : Monsieur le président, puis-je poser cette question à titre de demande de renseignement ? En répondant à la première question concernant le "revenu d'exploitation", il me semble que M. Knight a dit que le "revenu d'exploitation" peut être augmenté ou peut être réduit par d'autres revenus. Nous pouvons comprendre comment il pourrait être augmenté mais non pas comment il pourrait être réduit.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il a dit qu'il pourrait être augmenté ou réduit par d'autres revenus et dans la phrase suivante il a inclus les mots "et d'autres dépenses". Il aurait pu ajouter le mot "respectivement", mais il ne l'a pas fait. Il s'en est remis à nous pour l'interprétation et j'ai été momentanément aussi embrouillé que vous l'êtes maintenant.

M. ZAPLITNY : Le compte rendu le fera voir.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, vous trouverez l'explication au compte rendu. Nous allons continuer, maître Dyde.

Me Dyde :

D. S'il n'y a pas d'autres questions concernant cette annexe nous allons passer à l'annexe B2 qui commence à la page 3 et je vais tourner à la page 4. Je crois que lorsque vous lisiez ce texte hier, monsieur Knight, vous avez men-

tionné quant à l'alinéa *b*), la pièce B3. Je puis me tromper mais je crois que vous l'avez lu à titre de pièce B3. Je veux m'assurer que nous parlons de la pièce 3 qui, je comprends, se compose des dernières pages de votre rapport A ?—R. C'est exact.

D. Puis, dans le total qui figure à la page 4, je voudrais que vous vérifiiez certains calculs que j'ai faits afin que nous puissions avoir, si nous le désirons, une table qui exclut les trois filiales des manufacturiers de pneus et de caoutchouc. Sous la rubrique "ventes moyennes annuelles" j'ai fait un relevé des deux premiers chiffres qui sont, — $66,248,000 et $15,000,000, et mon total à ce sujet s'établit à $82,038,000. Puis, dans la colonne du revenu d'exploitation annuel moyen, ces deux postes forment un total de $9,714,000 ?—R. C'est exact.

D. Et le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes est de 11.8 p. 100 ?—R. C'est exact.

D. J'ai fait cela parce que je note plus loin dans la page que plus de 90 p. 100 de la production des trois filiales, d'après votre rapport, est vendue aux compagnies-mères, et le montant vendu directement au public est très faible ?—R. C'est exact.

D. Je n'ai pas d'autres questions à poser dans le moment.

M. FLEMING : Pourquoi ces cinq compagnies ont-elles été choisies particulièrement ? Est-ce parce qu'elles sont les plus importantes productrices dans ce domaine ?

Le VICE-PRÉSIDENT : J'imagine que M. Knight n'a rien eu à voir au choix.

Le TÉMOIN : Non.

Le VICE-PRÉSIDENT : Qu'en est-il, monsieur Wilson ?

M. WILSON : Trois compagnies ont été choisies parce qu'elles étaient les plus fortes productrices et les deux autres l'ont été parce qu'elles sont des filiales d'une des trois.

M. THATCHER : Maître Dyde, quant aux cinq compagnies énumérées dans cette annexe B2, pouvons-nous en conclure que le revenu d'exploitation des cinq compagnies n'a été, durant la période des subventions, que la moitié de ce qu'il était durant les quatre ans qui ont précédé la période des subventions ? En d'autres termes, quand des subventions étaient versées elles ont réalisé $27,000,000, mais dans les quatre ans qui ont précédé la période des subventions elles ont réalisé $56,000,000 ?

Me DYDE : Puis-je demander si vous parlez du total même ?

M. THATCHER : De l'annexe B2...

Me DYDE : Vous parlez de l'annexe même, n'est-ce pas ?

M. THATCHER : Oui.

Me DYDE : Et non de l'exposé qui l'accompagne ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Quelle page, est-ce ?

Me DYDE : Au verso, B2.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je me demande si vous en traiteriez quand nous l'aborderons, monsieur Thatcher ? Voudriez-vous poser votre question plus tard ? Elle ne se rapporte pas à l'exposé que Me Dyde est à parcourir.

M. THATCHER : Je pensais qu'il allait essayer de rattacher les deux choses.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je suppose qu'il n'y a pas d'objection à ce que la question soit posée.

Me DYDE : Non, je n'ai pas d'objection à ce que la question soit posée dès maintenant, et en fait, monsieur le président, il serait peut-être avantageux qu'elle le fût afin de nous assurer que nous sommes renseignés sur les annexes tout en examinant l'exposé. Je crois que la question pourrait être posée à M. Knight ?

M. THATCHER : Comprenez-vous la question, monsieur Knight ?

Le TÉMOIN : Oui.

M. THATCHER : Quelle est la raison ?

Le TÉMOIN : Il semble que cela tient au fait que les accords sur les subventions prévoient une limitation des bénéfices.

Le VICE-PRÉSIDENT : Avez-vous terminé votre réponse ?

Le TÉMOIN : Oui.

M. THATCHER : Les subventions et les plafonnements abolis, serait-il juste de supposer que ces compagnies commenceront encore une fois à réaliser des bénéfices qui sont environ le double de ceux qu'ils étaient sous le régime des subventions ?

Le TÉMOIN : C'est une question d'opinion, monsieur Thatcher, et je n'ai que des faits et des chiffres en main.

M. Zaplitny :

D. Pour être précis, l'expression "limitation des bénéfices" est-elle synonyme de l'expression "prix plafonné" ?—R. Non.

D. Indiqueriez-vous la distinction entre les deux ?—R. Ces accords concernant les subventions étaient fort compliqués, et tel que je l'ai dit dans le rapport, je ne les ai pas étudiés, mais je crois que les avocats se proposent de convoquer des témoins qui vous expliqueront cela. J'imagine que la signification sera expliquée.

Me DYDE : S'il n'y a pas lieu de discuter cette annexe davantage, je passerai à l'annexe B3. Peu m'importe que vous examiniez le tableau ou l'exposé. La question que je poserai s'applique aux deux. Je constate, monsieur Knight, qu'il y a un poste de mentionné dans la deuxième partie de votre exposé à la page 5, poste qui est mentionné partout dans l'annexe B3. C'est le poste concernant les frais généraux. Je parle en ce moment de la page 5 de votre exposé, et je constate, par exemple, que vous avez préparé un tableau qui fait voir la moyenne de douze années des cinq compagnies. Vous faites voir les matières premières, — coton, 29.6, sous la rubrique ventes, puis après avoir nommé les matières premières, — autres, et main-d'œuvre, vous y avez inscrit un poste de 16.3 cents concernant les frais généraux.

Me Dyde :

D. Veuillez dire au Comité quels postes sont compris dans les frais généraux ?—R. Oui. Généralement parlant, les frais généraux comprennent la dépréciation, les fournitures et les frais de fabrication et de vente, les salaires, les traitements des employés de bureau, frais de vente, frais de bureau, toutes les denrées, annonce, loyer.

D. Quand les compagnies auxquelles vous vous êtes adressé pour obtenir la documentation ont fait tenir les rapports, j'ai raison de supposer que les rapports comportaient les détails ?—R. C'est exact.

D. Et quand vous calculiez vos totaux vous avez simplement pris ces postes. Figurent-ils tous sous la rubrique de frais généraux ?—R. C'est exact.

D. A la page 6 de votre exposé, monsieur Knight, je constate dans la dernière phrase de votre exposé concernant l'annexe B3 que vous dites : Les chiffres indiqués dans l'annexe B-3 varient d'une compagnie à l'autre pour des raisons particulières à chacune. Pourriez-vous donner des précisions au Comité à ce sujet ?—R. Eh bien, les frais généraux d'une compagnie pourraient différer de ceux d'une autre compagnie. Une compagnie pourrait louer une bâtisse, une autre compagnie serait peut-être propriétaire de la bâtisse qu'elle occupe et n'aurait pas de loyer à payer. Et les modalités de fabrication pourraient varier. Je n'ai pas énuméré toutes les nombreuses variations qui pourraient se produire ; l'eussé-je fait, j'imagine que la liste serait longue, mais les chiffres d'une compagnie différeraient de ceux d'une autre, car la situation d'une compagnie ne correspond pas à celle d'une autre sous le rapport de l'emplacement, des machines et de la capitalisation.

D. Dans le cas d'une quelconque de ces compagnies faut-il faire entrer en ligne de compte des situations anormales telles que des grèves ou des choses de cette nature ?—R. Oui, il faudrait faire entrer ces situations en ligne de compte durant les périodes où elles se sont produites.

D. Les périodes que vous avez choisies renferment-elles des situations comme celles-là, ou en avez-vous connues ?—R. Oui, le questionnaire spécial préliminaire renvoyé par la *Dominion Textile Company Limited* énonçait que les revenus d'exploitation pour le dernier trimestre de 1947 et le premier de 1948, résultaient de l'importation du drap gris à un prix plus élevé sans le subside ; et il est aussi question d'un rajustement rétroactif de salaires. La *Montreal Cottons* a indiqué une grève pendant le troisième trimestre de 1946.

Me DYDE : Je n'ai rien de plus à demander, messieurs, sur l'annexe B3.

M. Beaudry :

D. Maître Dyde, existe-t-il une ventilation pour chaque compagnie ou pour l'ensemble du pourcentage de chaque poste de frais généraux contre les 100 p. 100 ?

Me DYDE : Qu'avez-vous dit, monsieur Beaudry ?

M. BEAUDRY : De chaque poste de frais généraux contre les 100 p. 100 ?

Me DYDE : Non, je ne pense pas que nous ayons cela. L'avons-nous, monsieur Knight ?

Le TÉMOIN : Cela n'a pas encore été préparé.

M. BEAUDRY : Ces détails sont-ils difficiles à obtenir ? Je n'en aurais pas besoin maintenant, mais peut-être plus tard ; c'est pourquoi je voudrais savoir s'il serait possible de les avoir.

Me DYDE : Cela serait possible. Je voudrais savoir pour quelle période, si vous les voulez pour les cinq compagnies ou non.

M. BEAUDRY : Je crois que cela serait établi avec les progrès de l'enquête.

Me DYDE : Je comprends.

M. BEAUDRY : Je ne puis vous dire maintenant si je les voudrais des cinq compagnies.

(M. Fleming occupe le fauteuil).

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Vous pourriez peut-être soulever ce point plus tard, monsieur Beaudry.

M. BEAUDRY : Je voulais savoir s'il était possible de les obtenir au besoin.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Vous ne les demandez pas maintenant ?

M. BEAUDRY : Non.

M. THATCHER : Je vois qu'à la page 6 les frais de la main-d'œuvre et les frais généraux sont réunis, ainsi que le pourcentage que celle-ci forme dans le dollar du consommateur. Je constate qu'il a baissé en comparaison de ce qu'il était avant la guerre. Je m'aperçois que les frais de la main-d'œuvre et les frais généraux sont réunis. Ces derniers s'appliqueraient-ils à la main-d'œuvre ?

M. BEAUDRY : Cela figure au paragraphe précédent, monsieur Thatcher ; là où on cite uniquement les frais de celle-ci à la page 5.

M. THATCHER : Alors, pour la plus grande partie ils sont à peu près ce qu'ils étaient ; ils ont fléchi légèrement dans l'intervalle.

Le TÉMOIN : Ils ne sont signalés que comme pourcentages.

M. THATCHER : Oui. Je me demande si vous pourriez me donner quelque indication de ce que vous avez constaté touchant les salaires dans l'industrie textile ; sont-ils plus élevés, plus bas, ou supérieurs à ce qu'ils étaient ? Quelle est la situation générale des salaires ?

M. BEAUDRY : J'invoque le Règlement, monsieur le président ; cela se rapporte-t-il au sujet ?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Ma foi, M. Knight peut ou non en être au courant ou il peut être ou non en mesure de commenter ce point.

M. THATCHER : L'annexe B3 indique d'un bout à l'autre les frais de la main-d'œuvre et je prétends que de ce fait la question se rapporte au sujet.

M. WINTERS : L'annexe B7 en donne les détails. Cela serait peut-être la réponse à votre question.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Interrogiez-vous à propos des taux spécifiques ou du dollar de vente représenté par les frais ci-dessus ?

M. THATCHER : Non, je voulais être un peu plus précis.

M. WINTERS : Je crois que vous trouverez votre réponse à l'annexe B7.

M. LESAGE : Oui, je crois qu'elle s'y trouve.

M. THATCHER : Non, elle ne contient pas les données que je veux. Je me demande si je pourrais obtenir une réponse du témoin, si vous le voulez bien.

M. LESAGE : Il s'agit simplement de décider si nous devrions étudier cela.

M. THATCHER : C'est important, que vous le disiez ou non.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : M. Lesage s'est opposé à votre question. Veuillez la répéter.

M. THATCHER : L'annexe B3 de la *Dominion Textile Company Limited* contient un poste qui indique la proportion — concernant cette compagnie ; il fait voir le pourcentage du dollar du consommateur comme étant de 26.4 pendant l'avant-guerre et de 24.7 maintenant, c'est-à-dire, pendant la période 1944-1947. Cette tendance se maintient-elle ?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Vous entendez en 1948 ?

M. THATCHER : Oui.

M. WINTERS : J'en appelle au Règlement, monsieur le président ; si nous devons faire cette étude, je crois que M. Knight devrait nous expliquer avec soin ce que ces chiffres représentent au juste.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Monsieur Knight, avez-vous des chiffres pour 1948 ? La question a trait à la période de cette année quant à établir si cette tendance a persisté en 1948. Avez-vous des chiffres pour 1948 ou en avez-vous jusqu'au dernier trimestre de 1947 et l'incluant ?

Le TÉMOIN : Non, monsieur. Nous en avons pour 1948. Vous verrez que les chiffres à l'annexe B5 sont ceux du premier trimestre de 1948.

M. THATCHER : Eh bien ! alors, la main-d'œuvre était encore moins rétribuée pendant le premier trimestre de 1948.

M. WINTERS : Non, il s'agit de la proportion.

M. THATCHER : Ces 23.06 sont en proportion. Pouvez-vous nous donner le même détail quant aux dollars et aux cents spécifiques pour la même période?

M. WINTERS : Pourquoi ne consultez-vous pas l'annexe B7 ?

M. LESAGE : Je crois que si M. Thatcher veut bien se reporter un instant à cette annexe, il y trouvera ce qu'il cherche.

M. THATCHER : Je serais très heureux que vous me l'indiquiez.

M. LESAGE : Cela se trouve à peu près à la cinquième ligne.

M. THATCHER : J'ignore pourquoi les députés ministériels sont si susceptibles.

M. BEAUDRY : Nous ne sommes pas ici comme députés ministériels, monsieur Thatcher ; mais à titre de membres du Comité, tout comme vous.

M. THATCHER : Alors, laissez-moi obtenir quelques renseignements.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Quelqu'un d'autre a-t-il des questions à poser dans l'intervalle, pendant que M. Knight fait des recherches ?

M. WINTERS : J'en ai une que je voudrais lui poser concernant les frais généraux ; ces derniers comprennent-ils des postes tels que l'entretien de l'outillage, l'entretien des machines, etc. ?

Le TÉMOIN : Oui.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Quelqu'un a-t-il d'autres questions ?

M. THATCHER : Je suis peut-être un peu obtus, mais je ne puis pas comprendre comment l'annexe B7 donne les renseignements que je veux. Je vou-

drais savoir de M. Knight, il peut me dire le poste qu'il faut chercher, les salaires payés dans ces filatures du Québec. Les nouvelles échelles de salaires ne me renseignent pas. Où puis-je me procurer ces données ; si ce n'est pas ici l'endroit qui convient, je les demanderai plus tard.

M. BEAUDRY : Au Comité des relations industrielles ?

M. THATCHER : Non.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : A l'ordre. Avez-vous ces données ?

M. LESAGE : Il existe une loi du salaire minimum dans le Québec.

M. THATCHER : On y paie toujours des salaires minima.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Le témoin ne possède pas les renseignements requis, alors ne perdons plus de temps là-dessus.

M. THATCHER : Un instant, monsieur le président ; ces données ne seraient pas étrangères à la fixation du prix. Si nous ne les possédons pas, enfreindrais-je le Règlement si je proposais que nous les obtenions ?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Oui, je le pense. Le témoin nous donne des renseignements dans un domaine spécial. Les témoins de la compagnie seront ici la semaine prochaine et j'ose dire qu'ils pourront alors répondre à votre question.

M. THATCHER : Alors auriez-vous la bonté de m'expliquer pourquoi si cela est étranger à la question, les chiffres des salaires devraient figurer à ce document ?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Nous venons d'en finir avec l'annexe B3 et somminima. M. Knight a pris des chiffres avec lesquels il a établi cet état.

Me DYDE : On peut obtenir du Bureau fédéral de la statistique les statistiques pour les diverses industries.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Veuillez poursuivre, maître Dyde.

M. ZAPLITNY : Nous sommes actuellement à l'annexe B3 ?

Me DYDE : Oui.

M. ZAPLITNY : Je voulais poser une question sur un point, mais je vais attendre.

Le PRÉSIDENT SUPP'ÉANT : Nous venons d'en finir avec l'annexe B3 et sommes sur le point d'aborder l'annexe B4 à la page 6 du mémoire. Nous en sommes au milieu de cette page, monsieur Zaplitny, et cela nous amène à la fin de l'annexe B3.

M. ZAPLITNY : Je regrette, j'attendrai que nous atteignions l'annexe B7.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Veuillez reprendre, maître Dyde.

Me Dyde :

D. Monsieur Knight, je n'ai pas de question à vous poser pour l'instant touchant l'annexe B4 avant que vous atteigniez le dernier paragraphe, au bas de la page 7. Je serais heureux que vous développiez les observations que vous faites dans ce paragraphe concernant la déclaration des ventes et j'aimerais comprendre aussi bien que possible le sens de votre déclaration qu'il contient.—R. Ma foi, il serait des plus ardus de comparer le chiffre de la production d'une compagnie qui fabrique un certain nombre d'articles à celle de l'année suivante alors que le procédé de fabrication pourrait changer pour un certain article ou pour n'importe lequel de ceux-ci. De plus, ce n'est pas habituel pour les compagnies qui fabriquent une certaine série d'articles de tenir une comptabilité complète par périodes intérimaires de la vente de ces articles comme tels et mes observations s'expliquent pour ces raisons.

Me DYDE : Je n'ai pas d'autres questions, monsieur le président, concernant l'annexe B4.

M. Zaplitny :

D. Dois-je comprendre que vous avez dit que les compagnies intéressées n'avaient pas consigné les chiffres des articles vendus ?—R. Cela ne s'entend

pas de chaque compagnie. Certaines le font, mais celle qui fabrique une multiplicité d'articles, tiendrait probablement compte des chiffres de ses ventes de chaque article en consultant ses dossiers de production, en parcourant l'usine et en ajustant son renouvellement de stock selon les inventaires de fermeture. Mais certaines de ces compagnies n'ont pas une comptabilité assez perfectionnée pour leur permettre de faire cela. Certaines la possèdent. Ainsi donc, afin d'indiquer ces chiffres il faudrait les obtenir de chaque compagnie faisant rapport afin de pouvoir établir cette comparaison.

D. Afin d'obtenir le prix de vente il vous faudrait nécessairement avoir un stock de marchandises et connaître leur coût global afin d'obtenir le prix unitaire, n'est-ce pas ? J'entends que vous devriez connaître le nombre des articles en jeu ainsi que le coût global de leur fabrication avant d'obtenir le prix de revient de n'importe lequel ?—R. Nous n'avons pas procédé ainsi au sujet de tous ceux-ci.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Quelqu'un a-t-il d'autres questions sur l'annexe B4 ? Nous allons alors passer à la page 8, annexe B5.

Me DYDE : Je n'ai pas de questions à poser, monsieur le président, sur cette annexe.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Quelqu'un en a-t-il concernant l'annexe B5 à la page 8 ? Nous allons alors passer à la page 9, annexe B6.

Me Dyde :

D. Monsieur Knight, je voudrais que vous vous reportiez à cette annexe à la page 9 du mémoire et que vous vous assuriez qu'en consultant celle-ci nous pourrons comprendre entièrement ce qu'elle nous apprend. Je remarque dans la colonne du côté droit de la page l'expression : "inventaires des produits ouvrés (groupe du coton), exprimés en quantités pour les prix indiqués". Je vois d'abord sous cette rubrique 1,939,000 — et je suppose que ce chiffre s'applique à la fin de l'année financière 1939 ?—R. Oui.

D. Pour les années 1940 à 1943 vous avez pris la moyenne des quatre années en question, non pas celle d'une année ?—R. Non, c'est la moyenne des inventaires à la fin de l'année financière se terminant avec chacune de ces quatre années. C'est la moyenne des quatre chiffres.

D. Oui, et la même observation vaut pour les statistiques suivantes ; vous avez indiqué la moyenne pour la période de subvention, 1944 à 1947, n'est-ce pas ?—R. Oui, c'est exact.

D. Puis dans le groupe suivant apparaît le rapport par les compagnies pour 1948. A quelle période de l'année serait-ce ?

(M. Maybank reprend le fauteuil).

Le TÉMOIN : En commençant par le premier, le chiffre de 536,000 verges est celui signalé à la fin du premier trimestre, soit au 31 mars, par la *Montreal Cottons.*

D. Veuillez parcourir cette page 6 et nous donner les mêmes dates pour les autres compagnies.—R. Oui. La *Canadian Cottons* au 31 mars — 2,035,000 verges.

D. Au 31 mars ?—R. Oui.

D. Alors les chiffres de cette page sont établis à la fin des années financières des compagnies intéressées ; est-ce exact ?—R. Non.

D. Non ?—R. Non.

D. Très bien ; qu'en est-il de la *Wabasso Cotton Company,* la dernière date signalée ?—R. C'était le 31 janvier. Je vois 2,524,000 livres, soit au 31 janvier.

D. Ensuite, le chiffre de 1,974,000 pour la *Drummondville Cottons.*—R. C'est pour le 31 mars.

D. Et la *Dominion Textile Company Limited ?*—R. C'est aussi pour le 31 mars.

D. Maintenant, voulez-vous descendre à la dernière colonne de chiffres sur la même page. Je vois que pour le premier trimestre de 1948, certains chiffres correspondent avec ceux que nous venons de voir et que d'autres ne correspondent pas. Pour la *Montreal Cottons Limited,* il y a 536,000 livres, dans les deux cas. C'est le total rapporté par la compagnie en 1948. Le total est aussi indiqué pour le premier trimestre de 1948. Vous voyez ensuite une différence sous l'en-tête *"Canadian Cottons Limited"*, ainsi que sur le total déclaré par les compagnies pour 1948, pour le premier trimestre de 1948. Pourquoi ça ?—R. La *Montreal Cottons* a fait rapport seulement à la fin du premier trimestre. Il n'y a pas eu de rapport intérimaire mensuel des inventaires ; c'est pourquoi le chiffre, dans son cas, n'est pas le même. L'autre chiffre est la moyenne.

D. Voulez-vous me dire exactement de quel chiffre vous parlez lorsque vous dites que c'est la moyenne ?—Le chiffre 1,860,000 livres pour la *Canadian Cottons* est la moyenne des trois autres : celui du 31 janvier, du 29 février et du 31 mars.

Le vice-président :

D. Ces 1,860,000 livres représentent-ils un chiffre mensuel ou trimestriel ? —R. C'est la moyenne pour le trimestre, monsieur.

D. Est-ce qu'il y a un chiffre mensuel ?—R. Les trois autres sont des chiffres mensuels.

D. Celui-ci résulte des trois autres additionnés et l'addition divisée par trois ?—R. En effet.

D. Ah bon ! Qu'est-ce que c'est que ce 2,035 rapporté en 1948 ?—R. C'est l'inventaire du 31 mars.

D. C'est l'un des chiffres de l'addition qui, divisée par trois, donne la moyenne de 1,860 ?—R. En effet.

D. Alors, à la fin de février et à la fin de janvier l'an dernier, les deux chiffres ont dû être beaucoup plus bas que 2,035 pour produire la moyenne qui est elle-même inférieure à ce nombre ?—R. Nécessairement.

D. Très bien.

Me Dyde :

D. Maintenant, dans la colonne de droite, le chiffre déclaré par la *Dominion Textile Company Limited* en 1948 est 5,593,000 ; et pour le premier trimestre de 1948, qui est aussi une moyenne, 3,941,000. Alors, la remarque qu'a faite le président s'applique également ici ?—R. Oui, exactement.

D. Pour en arriver à cette moyenne, le chiffre pour un ou pour les deux mois a dû être bien inférieur à 5,593,000 ?—R. C'est exact.

D. Est-ce le résultat d'une plus grande production ou d'une réduction des ventes ?

M. THATCHER : Ou de l'accumulation ?

Le TÉMOIN : Les ventes ont diminué. La production... Je ne m'en suis pas informé.

Me DYDE : Très bien. Mais au lieu de...

M. FLEMING : Avant de parler d'autre chose, vous avez entendu la question de M. Thatcher relativement à l'accumulation. Le témoin a-t-il quelque chose à répondre ? Il me semble que si l'enquête du témoin a porté jusque là, il devrait nous le dire. Avez-vous eu des preuves que ces compagnies, dont le nom est énuméré ici, ont accumulé des stocks ?

Le TÉMOIN : Je ne m'en suis pas aperçu.

M. THATCHER : Un instant maintenant ! Il y a une chose qui me frappe sur ce feuillet, à propos des stocks d'inventaire. La *Dominion Textile Company* est aussi propriétaire, je crois, de la *Drummondville Cotton* et de la *Montreal Cotton.* Ce sont des filiales, n'est-ce pas ?

Le TÉMOIN : Oui, c'est exact.

M. THATCHER : Dans le cas de chacune, pour le premier trimestre de l'année, les inventaires sont considérablement inférieurs à la moyenne. Je veux dire qu'ils augmentent. Ainsi, la *Montreal Cottons* indique 512 comparativement à 830 pour le dernier trimestre. *Drummond* est monté de 9 à 1,867, soit 100 p. 100. La *Dominion Textile* a monté de 1,413 à un total de 3,135, ce qui représente, je crois, environ 221 p. 100. Maintenant, je me demande si le fait que le plafonnement a été aboli le 15 septembre... est-ce qu'il y a des preuves que la compagnie accumulait des marchandises avant que le plafonnement soit aboli afin de bénéficier des prix plus élevés, ou est-ce que cela est en dehors du domaine de votre enquête ? C'est évident parce que la *Wabasso Cottons,* pour la même période, déclare une diminution d'inventaire. Ceux de la *Canadian Cotton* ont légèrement augmenté. Mais la *Dominion Textile* et ses filiales indiquent des inventaires considérablement supérieurs. Il y a peut-être une raison. Dans ce cas, pourriez-vous nous l'expliquer ? Est-ce parce qu'il y a eu une diminution du volume des ventes. Ou bien, y a-t-il indication qu'ils ont accumulé des marchandises afin d'obtenir un prix plus élevé après l'abandon des prix-plafonds ?

Le TÉMOIN : Je n'en ai pas trouvé de preuves.

Le VICE-PRÉSIDENT : La production a-t-elle augmenté ? Est-ce parce que la production a été plus élevée en 1947 ?

M. FLEMING : Parlez-vous d'une compagnie particulière ?

M. THATCHER : Des trois compagnies.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je regardais par hasard à la *Dominion Textile* lorsque j'ai posé cette question. *Wabasso, Drummondville,* c'est peut-être la même chose.

M. THATCHER : On s'attend généralement que de fortes quantités d'inventaires fassent légèrement baisser les prix. Pourtant, ils montent toujours, quoique les inventaires soient beaucoup plus élevés. Il y a une explication à celà quelque part.

Le TÉMOIN : Je crois, monsieur Thatcher, que si vous regardez à la page 7...

M. Thatcher :

D. Voulez-vous parler de l'annexe B7 ou de la page 7 ?—R. La page 7 de mon rapport. Il y a là un tableau indiquant les ventes totales des cinq compagnies spéciales pour les sept mois qui ont suivi l'abandon des prix plafonds. Ces ventes se sont élevées à 64,681,000 comparativement à 45 pour l'année précédente.

D. Après l'abandon des régies ?—R. Oui.

D. Cela ne prouve-t-il pas ce que j'ai fait, c'est-à-dire qu'ils avaient un bon lot de marchandises en main qu'ils n'ont pas vendu avant que les plafonnements soient abolis ?—R. Pas dans le cas de la *Dominion Textile Company.* Son inventaire, au 27 décembre 1947, était de 3,260,000 livres.

D. Ce qui représente plus que le double de ce qu'elle avait au cours du premier trimestre. Je me demande comment il se fait que les inventaires aient augmenté à ce point lorsque les prix montent.

Me Dyde :

D. Je crois qu'il est juste que je vous pose cette question, monsieur Knight. Voulez-vous vous reporter à l'annexe B6 et comparer la moyenne de la période qui a précédé les subventions avec celle de la période des subventions. Ne trouvez-vous pas que la première est un peu plus élevée, dans la plupart des cas, que la dernière ?—R. Vous avez raison.

D. Elle n'est peut-être pas partout plus élevée, mais dans la plupart des cas ?—R. Oui.

M. Fleming :

D. Puis-je poser une question sur la page 7 à propos de l'allusion qu'on vient de faire ? Nous y voyons l'accroissement de la valeur globale des ventes pour les sept mois qui ont suivi l'abolition des subventions, en comparaison de sept mois de l'année précédente, mais quelle proportion de cette augmentation reflète le relèvement des prix et quelle proportion ressort au chiffre d'affaires accru ?—R. Je n'ai pas fait ce calcul, monsieur Fleming.

D. En considérant cette augmentation d'après la base du dollar, elle pourrait ne pas comporter le sens que vient de lui attribuer M. Thatcher ?—R. Nous n'avons pas calculé ces données.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous possédez ces données ?

Le TÉMOIN : Non.

M. THATCHER : Il s'agit de milliers de livres.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est un point sur lequel il faudrait attirer l'attention des témoins ultérieurs. A titre de comptable, M. Knight va traiter presque entièrement de dollars et de cents mais les autres témoins pourront traiter de volume.

M. FLEMING : Je ne veux pas qu'on tire des conclusions à moins qu'elles ne soient fondées. Il semble que nous ne puissions pas en tirer avant de savoir quelle proportion de l'augmentation du dollar représente le prix et quelle proportion représente la quantité accrue des marchandises.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est vrai sans conteste.

Me Dyde :

D. Veuillez vous reporter à l'annexe B7, monsieur Knight, et à la page 10 du mémoire. Vous employez l'expression "éléments du prix de revient" dans la première phrase de votre mémoire. Vous indiquez les prix de vente unitaires et les éléments du coût des marchandises comme produisant un chiffre de ventes significatif — voudriez-vous expliquer cette expression : "éléments du prix de revient" ?—R. Ceux-ci comprennent les matières premières, la main-d'œuvre, les frais généraux et la différence représente tous les autres postes entre le prix de vente global et ces chiffres. Par exemple, si on prend le prix de vente et qu'on en déduise la main-d'œuvre, les matières premières et les frais généraux, alors la différence est représentée en certains cas par les recettes d'exploitation et dans d'autres, par des chiffres différents ressortissant à celles-ci.

D. Vous parlez de l'annexe et vous parlez de l'expression "profit ou perte" ou vous l'employez. Vous feriez peut-être mieux de la définir un peu plus clairement parce que jusqu'ici je crois que nous avons constamment parlé des revenus d'exploitation ?—R. Nous avons demandé aux compagnies de nous donner en détail les éléments du prix de revient ainsi que le prix de vente de certaines de leurs séries d'articles les plus importantes. Lorsque nous avons reçu ces chiffres nous en avons établi le sommaire à cette annexe. Nous y avons inscrit le chiffre de vente et nous avons établi le détail des matières premières, de la main-d'œuvre et des frais généraux et nous avons employé cette terminologie "profit ou perte" entre parenthèses, et avons mis une note au bas de l'annexe indiquant les chiffres du profit ou de la perte représentant la différence entre le prix de vente et l'élément du prix de revient. A la page 10 du rapport je dis qu'"en rapportant les éléments du prix de revient, les compagnies ont suivi les méthodes habituelles d'établir les prix de revient aux fins de déterminer les prix de vente et se sont servies des prix de remplacement des matières premières, de la main-d'œuvre courante et des frais généraux. On m'a dit que ce système d'établir les prix de revient est général dans l'industrie et que, les prix de revient étant maintenus sur une base de transformation, il n'y avait pas de chiffres concernant le coût de fabrication des divers articles rapportés au tableau B7".

D. Et puis hier, lorsque le Comité s'est réuni, je crois que M. Fleming a posé certaines questions concernant un certain article.

M. FLEMING : Je m'intéressais surtout au quatrième article au tableau de la *Drummondville Cotton Company Limited*, la ficelle de pêche.

Me Dyde :

D. Je devrai demander à M. Fleming de poser les questions se rapportant à cet article vu que mes questions ne doivent pas y avoir trait. Je crois comprendre, monsieur Knight, que quand le questionnaire a été envoyé on avait demandé que lorsque les compagnies y répondraient elles devraient donner des détails sur les divers articles, de sorte que nous aurions quelque idée de leur similitude, lorsque nous en viendrions à discuter les prix. Les compagnies ont-elles fourni ces détails ?—R. Oui, mais j'ai peut-être induit M. Fleming en erreur là-dessus hier. Elles ont effectivement fourni ces détails et j'ai fait préparer une liste des divers détails fournis pour chacun des articles détaillés aux pages 10 et 11 de mon rapport. J'ai 50 exemplaires de cette liste.

Me DYDE : Je crois que dans les circonstances nous devrions soumettre la liste à titre de supplément à l'annexe B-7, les détails fournis par les compagnies pour les divers articles énumérés à cette annexe et bien qu'elle soit plutôt longue, je crois qu'il conviendrait de l'insérer maintenant aux Témoignages.

Supplément à l'annexe B7 du rapport "B"

DÉTAILS FOURNIS PAR LES COMPAGNIES QUI ONT FAIT RAPPORT SUR LES DIVERS ARTICLES QUI FIGURENT À L'ANNEXE B7

DOMINION TEXTILE COMPANY LIMITED

Toile pour draps écrue Modèle S. 49—73'' de largeur Texture: Fils de chaîne au pouce—56 Chasses au pouce—50 Filés de chaîne—20.50 Trame—10.25 Verges par livre—1.39 Tissage—1 x 1	Ce tissu est vendu à la verge au comptoir pour la maison et les institutions. Il passe rapidement au blanc. C'est une des sept qualités de toile pour draps de la *Dominion Textile*.
Coutil teint NN. 33 (MD 99—31F) bleu, renforcé 31'' de largeur Fils de chaîne au pouce—95 Chasses au pouce—40 Filés de chaîne—12.00 Trame—10.00 Livres par verge—1.90 Tissage—3 x 1	Ce tissu est employé en cordonnerie ainsi que par les fabricants de salopettes, de pantalons et de vêtements de travail de l'ouvrier et du cultivateur. Il est aussi vendu en couleurs variées pour les vêtements de sport, comme les pantalons d'été (slacks); aussi pour les culottes d'enfants, blanches et de couleur.
Percale imprimée (de fabrication domestique) Modèle M.S. 248—Glenwood Fils de chaîne au pouce—60 Chasses au pouce—60 Filés de chaîne—32.00 Trame—34.00 Livres par verge—5.42 Tissage—1 x 1	Il s'agit ici des étoffes à robes à prix populaires qui forment une très forte proportion des ventes globales de la *Dominion Textile Company* aux fabricants de robes pour femmes et enfants, chemises (de femme) robes enveloppantes, tabliers. On l'emploie aussi dans des articles nouveaux tels que mitaines protectrices, vêtements de poupée, douillettes de coton et beaucoup d'autres articles.
Flanellette blanche Modèle MF 51 Angola—Flanelette blanche Fils de chaîne au pouce—42 Chasses au pouce—50 Filés de chaîne—28.00 Trame—15.00 Verges par livre—4.11 Tissage—1 x 1	Flanellette blanche à prix populaires utilisée dans les vêtements de nuit pour enfants, les pyjamas et les chemises de nuit pour les dames, les serviettes pour bébés; elle est aussi vendue au comptoir à la verge pour la couture à la maison.

Supplément à l'annexe B7 du rapport "B" (Suite)

DRUMMONDVILLE COTTON COMPANY LIMITED

Corde de coton pour pneus
Modèle 990—Corde de coton pour pneus sur bobines
Corde —
12 fils simples
4 torons
2 câblés

Emploi : employé par les sociétés de caoutchouc dans la fabrication de pneus pour autos de promenade.

Tissu de rayonne à cordes pour pneus
Modèle RX 994 tissu de rayonne à cordes pour pneus—60'' de large
Texture de corde —
1100 filaments deniers
2 torons
2 câblés
Fils de chaîne au pouce—20.00
Chasses au pouce—1.25

Emploi : employé par les sociétés de caoutchouc dans la fabrication de pneus pour camions.

Coutil à courroies
Modèle n° 6732—50'' de largeur
32 onces—Coutil à courroies mou
Bouts de chaîne, au pouce—23.00
Duites, au pouce—13.00
Filé de chaîne—6.75/7
Fil de trame—6.75/6
Armure—1 x 1

Emploi : sert aux compagnies de caoutchouc pour manufacturer les courroies de transport pour l'industrie.

Ficelle de pêche
Ficelle de seine moyenne n° 15
Texture de la ficelle : 10 fils simples
5 torons
3 câblés

Emploi : sert surtout aux pêcheurs commerciaux pour la fabrication et la réparation des filets.

THE MONTREAL COTTONS LIMITED

Popeline blanche sanforisée
JC 41—écrue, 38 pces de large
Bouts—115
Duites 62
Numéros—Chaîne—32K
Lisière—2/60 c.
Trame—32K

Verges par livre—3.49
Armure toile

Toile à gousset—Teintes pâles (directs) non mercerisés
VO 10—écrue, 39 pces et demi de largeur
Bouts—49
Duites—48
Numéros—Chaîne—16K
Lisière—2/32K
Trame—12K

Verges par livre—2.74
Armure toile

Vigogne n° 13, teinture unie—Couleurs classe 3 (directes)
VP 13, écrue, 40 pces de large
Bouts—48
Duites—46
Numéros—Chaîne—20K
Lisière—2/40K
Trame—12K

Verges par livre—3.04
Armure toile

Satinette teinte (Dominion)—Couleur classe A (directe)
VS 5—écru, 28 3/4 pces de large
Bouts—70
Duites—76
Numéros—Chaîne—40K
Lisière—2/60c
Trame—32K

Verges par livre—6.50
Armure satin 1 par 4

Supplément à l'annexe B7 du rapport "B" (Suite)

CANADIAN COTTONS, LIMITED

Etoffe croisée de coton

Tissus pour habits de travail, filé teint, 100 p. 100 coton, employés généralement pour la manufacture de vêtements pour ouvrage dur, comme les salopettes, les vêtements couvre-tout, les pantalons et les vestons de travail. Notre modèle n° 144, qualité standard, 2.20 v., non rétréci, est celui qui se vend le plus. Voici le détail de sa fabrication :

Largeur fini—28 pces
Poids fini—2.20 v. par livre
Bouts finis par pce—67
Duites finies, par pce—43
Numéro du filé de chaîne—8.45s
Numéro du fil de trame—12.00s

Toile pour chemises de travail

Tissu pour habits de travail, 100 p. 100 coton, filé teint, employé principalement pour confectionner des chemises de travail. Ce tissu sert aussi à confectionner des habits d'enfant, des blouses, des casquettes, des doublures pour valises, etc., mais il sert surtout (75 p. 100) à faire des chemises de travail. Voici le détail de sa fabrication :

Largeur fini—36 pces
Poids fini—2.90 v. par livre
Bouts finis par pce—53
Duites finies par pce—46
Numéro du filé de chaîne—14s
Numéro du fil de trame—16s

Coutil à matelas

Tissu 100 p. 100 coton, filé teint, qui sert principalement à fabriquer des matelas. On s'en sert aussi, mais assez peu, pour faire les enveloppes d'oreillers. Ce tissu, autant que l'on sache, ne sert pas à autre chose. La plupart des matelas fabriqués avec ce tissu sont du genre employé par les institutions, les hôpitaux, etc. Celui qui se vend le plus est notre modèle ACB, dont voici le détail de fabrication :

Largeur fini—32 pces
Poids fini—2.25 v. par livre
Bouts finis par pce—79
Duites finies par pce—54
Numéro du filé de chaîne—14s
Numéro du fil de trame—12s

Coton à couverture

100 p. 100 coton, bordés de fil teint. bouts frangés. Il serait plus exact d'appeler cet article de la toile de coton molletonné pour draps, bien qu'on l'emploie à la fois pour faire des draps et des couvertures de lit dans les maisons, les institutions, les camps de bûcherons, etc. Il ne sert pas à d'autre chose qu'il vaille la peine de mentionner, bien que de la toile de drap de même qualité se vende à la verge pour divers usages. La quantité vendue à la verge est limitée. La sorte Kingcot, 70 par 90, bordée et frangée, est celle qui se vend le plus. Voici quel est le détail de sa fabrication :

Grandeur fini—70 par 90
Poids fini (de la paire en livres)—3.69
Bouts finis par pouce—39
Duites finies par pce—31
Numéro du filé de chaîne—22s
Numéro du fil de trame—4.85s

THE WABASSO COTTON COMPANY LIMITED

Percale imprimée "Beresford"
36 pces, fini, 60 bouts par pce
48 duites par pce, 30s chaîne

Cette étoffe se vend en quantité aux manufacturiers de vêtements et de tabliers pour femmes et enfants, au commerce de gros de la mercerie, aux grands magasins et au commerce de détail.

Coton de filature écru
36 pces, 64 bouts par pce
52 duites par pce, 30s chaîne
19s trame, 4.06 v. par livre
Modèle de filature n° 1625U

Cette étoffe est vendue en quantité à l'industrie du vêtement comme étoffe à gousset, aux manufacturiers d'habits huilés, au commerce de gros de la mercerie, aux grands magasins et au commerce de détail.

Popeline blanche
Popeline
36 pces, 118 bouts par pouce
60 duites par pce, 32s chaîne
34s trame, 3.47 v. à la livre
Numéro écru—Modèle de filature n° B277

Cette étoffe est vendue en quantité à l'industrie des chemises, des robes, des vêtements d'enfants, et des uniformes, au commerce de gros de la mercerie, aux grands magasins et au commerce de détail.

34s trame, 5.92 v. par livre.
Numéro écru—Modèle de filature n° 2078

M. FLEMING : Maître Dyde, afin d'économiser du temps, je voudrais savoir s'il est possible de comparer les chiffres avec ces trois colonnes, à la lumière des spécifications ? Les spécifications ont-elles été modifiées d'une date à l'autre, ou bien les spécifications sont-elles les mêmes aux trois dates indiquées et dans tous les cas ?

Me DYDE : D'après ce que nous avons demandé, les spécifications qui nous ont été adressées devaient être des spécifications uniformes, mais, d'autre part, je crois qu'il y a eu, dans certains cas, des changements. Je vais continuer de voir à cela, et en tenant compte des nouveaux tissus dont il est question. M. Knight a, à ce sujet, des renseignements qu'il va nous communiquer immédiatement.

Le TÉMOIN : Dans les réponses données par les cinq compagnies, nous n'avons pas remarqué qu'il y avait des changements dans les spécifications des tissus qui nous ont été fournies d'une période à l'autre.

M. Fleming :

D. Vous ne vous êtes par aperçu d'aucun changement ?—R. Non.

D. Nous pouvons en conclure qu'il s'agit de la même qualité, aux trois dates données ?—R. Je répondrai que oui, puisque nous n'avons pas été avertis du contraire et que nous avions demandé de l'être, au cas où il y aurait changement.

D. A partir de quelle date ces spécifications sont-elles en vigueur ?—R. A partir de la date du rapport ; c'est un appendice au rapport.

D. En 1948 ?—R. Oui.

Me Dyde :

D. A propos de ce même point, monsieur Knight, savez-vous si les prix que donne l'état B7 ont monté ou baissé depuis la rédaction de votre rapport ?—R. Je m'en suis informé et voici ma réponse :

D. Voudriez-vous répondre de façon que les intéressés puissent prendre des notes ?—R. D'après cet état, les prix de *Dominion Textile Company*, en date du 1er avril 1948, n'ont aucunement changé. Quant à *Drummondville Cotton Company Limited*, sa ficelle de pêche a monté de .68475 à .70950.

D. A quelle date est-ce ?—R. Le 3 mai 1948. Les autres articles indiqués ici ne changent pas. Les chiffres de *Montreal Cottons Limited* n'ont pas changé non plus.

M. Fleming :

D. Depuis quelle date ?—R. A compter du 1er avril 1948.

D. Nous sommes au 1er juin ?—R. Oui, c'est le 2 juin, mais j'ai envoyé la lettre demandant ces questions le 21 mai.

D. Le 21 mai ?—R. Oui. Si vous le voulez, je vous lirai cette lettre.

A l'annexe 6 de votre rapport, vous avez établi, à compter du 1er juillet 1942, du 15 septembre 1947 et du 1er avril 1948, le prix de vente des produits suivants :

Puis j'ai énuméré les produits et naturellement ils varient avec chaque compagnie.

Voulez-vous me renseigner par retour du courrier sur la date et le montant de chaque changement dans le prix de vente pour chacun de ces produits du 1er janvier 1942 jusqu'à la date où cette lettre a été écrite.

Bien à vous,

Dans les réponses j'ai reçu les renseignements que je vous fais tenir maintenant. La percale "Beresford" imprimée de la *Wabasso Cotton Company* a changé à 26 cents le 14 mai. A part cela il n'y a pas d'autres changements dans les prix indiqués.

M. THATCHER : Ce tableau indique-t-il que les prix sur ces articles ont augmenté dans six ans de deux et demi à trois fois ?

Le TÉMOIN : Je n'ai pas fait ce calcul.

M. THATCHER : Cette concession douanière d'il y a quelques jours fera peut-être en fin de compte, baisser les prix.

M. FLEMING : J'aurais quelques questions à poser ici, si possible.

Me DYDE : Oui.

M. Fleming :

D. La deuxième colonne indique les prix à compter du 15 septembre 1947 qui, à mon sens, est la date à laquelle les subventions ont été abolies ?—R. Oui.

D. Ce chiffre représente-t-il ceux du marché libre après l'abolition des subventions ou le dernier jour où elles étaient en vigueur ?—R. Puis-je prendre note de cette question et vous donner un réponse plus tard ?

D. Vous pourrez alors nous donner un peu plus de renseignements sur la dernière phrase de l'explication précédant le tableau à la page 10 concernant les prix de vente ? S'agit-il des prix de vente au gros ?—R. Pas nécessairement.

Le VICE-PRÉSIDENT : Les prix de vente des compagnies manufacturières ? Prétendez-vous qu'ils sont uniformes ?

M. Fleming :

D. Que veut dire l'expression "prix de vente" ?—R. Dans certains cas vous avez deux prix. Dans le commerce vous avez les prix changeants pour l'intermédiaire et le grossiste et dans certains cas nous avons eu des prix changeants pour les divers groupes selon ce qu'ils étaient.

D. Quel prix avez-vous pris ici ?—R. Je pense que nous avons invariablement pris le prix du fabricant afin de présenter un rapport uniforme, mais si vous voulez que j'y réponde je vérifierai mes rapports de nouveau.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je pense qu'il serait préférable que nous nous assurions de la définition de ce terme.

M. FLEMING : Il s'agit de la question de comparabilité des trois colonnes et également d'une comparaison des trois compagnies.

Le TÉMOIN : Je vous ferai tenir ces renseignements.

Me DYDE : Voulez-vous vous reporter au tableau B8, monsieur Knight.

M. ZAPLITNY : Avant de laisser le tableau B7 à la page 10 indiquant le prix de vente réel, je remarque qu'il commence au 1er janvier 1942. Si vous tournez à la page 12 et B8 vous y verrez une note concernant le pourcentage du profit net du capital engagé calculé pour les trois compagnies pour les périodes 1936-1939, 1940-1943 et 1944-1947. Pour fins de comparaison, je me demande si les prix réels sont disponibles de 1936 à 1939, etc ? Avez-vous des chiffres antérieurs à 1942 ?

Le TÉMOIN : Pas sur les prix unitaires. Ce sont les trois seules dates sur lesquelles nous avons pu obtenir des détails des prix unitaires.

Me Dyde :

D. Voulez-vous vous reporter à l'annexe B8, s'il vous plaît, monsieur Knight, et vous en tenir au tableau plutôt qu'à l'explication. J'aimerais que vous expliquiez au Comité exactement ce que vous avez fait ici. Prenons, par exemple, la *Dominion Textile Company* et suivons les chiffres sur la page vis à vis l'année 1936. La première colonne a trait au capital engagé" ?—R. Oui.

D. La seconde colonne a trait au "profit net après déduction des impôts" et la troisième colonne se rapporte "au pourcentage de profit du capital". Ces trois colonnes tombent sous l'en-tête "reportés aux questionnaires" ?—R. Oui.

D. Au haut des trois colonnes suivantes vous avez "après rajustement des réserves d'inventaire". Devons-nous comprendre que les compagnies ont rapporté les chiffres que vous indiquez sous "reportés aux questionnaires" et que

vous avez ensuite fait un calcul quelconque pour en arriver aux trois dernières colonnes sur la page, et le cas échéant ce que vous avez fait ?—R. Nous avons demandé aux compagnies de nous faire connaître leurs réserves d'inventaire pour chaque année et on en a fait rapport sur un questionnaire préliminaire spécial. Lorsqu'il s'agissait d'additions à la réserve nous les avons ajoutées de nouveau au capital engagé et également au profit net. Dans le cas de déductions aux réserves d'inventaire nous les avons soustraites du capital engagé et du profit net.

D. Maintenant, comme je vous l'ai proposé il y a un instant, voulez-vous vous reporter à l'annexe B8 et y suivre sur la page cet exemple que j'ai choisi, à savoir 1936 ? Je veux parler de la première colonne de chiffres sur la page ?—R. Oui.

D. Voulez-vous montrer exactement comment vous arrivez à ces divers chiffres, où vous les avez pris et comment vous y êtes arrivé ?—R. Le capital engagé de $25,911,000 comprend des immobilisations de $20,316,000, un surplus de $5,328,000 et une réserve de $267,000 pour les imprévus, soit un total de $25.911,000. Le profit net déclaré après déduction des impôts a été de $1,043,000. La réserve d'inventaire à ce moment-là était de $2,441,000 et c'était au commencement de 1936.

M. WINTERS : Ç'a dû être à la fin de 1936.

Le TÉMOIN : Il y eut une réduction de $19,000 dans les réserves d'inventaire cette année-là.

M. Fleming :

D. La date serait la fin de l'année financière, le 31 mars dans le cas de la *Dominion Textile Company?* Voulez-vous parler de la fin de l'année ?—R. Oui, je le crois, mais je veux tout simplement le vérifier. Le chiffre est à la fin de l'année, oui.

D. La fin de l'année financière, le 31 mars ?—R. Exactement.

Me Dyde :

D. Puis vous avez calculé un pourcentage de profit du capital à 4 p. 100 ?—R. Exactement.

D. Maintenant dans la rangée suivante de colonnes, vous avez un montant différent pour le capital engagé. Pouvez-vous nous dire ce que vous avez fait là ?—R. Nous avons ajouté la réserve d'inventaire à la fin de l'année au capital engagé, que j'ai défini plus haut, et nous avons ajouté la mise au point de la réserve qui avait eu lieu au cours de l'année ; dans le présent cas, il s'agissait d'une déduction de $19,000.

D. Comment obtenez-vous le profit net après la déduction des impôts, qui forme un montant différent de celui qui était indiqué dans la rangée précédente de colonnes ?—R. En prenant le profit mis au point après déduction de $19,000 et en le prenant comme un pourcentage du capital engagé après avoir rajouté au capital engagé les réserves accumulées de l'inventaire.

M. Winters :

D. Que représentent ces $19,000 ?—R. Une réduction des réserves d'inventaire qui a été faite au cours de l'année.

D. Pourquoi n'ont-ils pas débité ce montant au compte de la réserve d'inventaire au lieu du profit ?—R. Nous avons déduit ce montant du profit net aux fins du présent pourcentage.

M. Fleming :

D. En nous basant sur les principes d'une saine comptabilité, quelle est la meilleure façon de calculer le pourcentage du profit ? Est-il calculé d'après le montant avant ou après la mise au point des réserves d'inventaire ?—R. Je di-

rais que d'après les principes d'une saine comptabilité, il faut calculer votre profit net après la mise au point de vos réserves d'inventaire.

D. Après la mise au point ?—R. Oui.

D. De sorte que le meilleur chiffre à suivre est celui indiqué à la colonne de droite de l'annexe B-8 ?—R. Je n'avais pas compris votre question. La bonne comptabilité exige que l'on prenne le profit net après déduction des impôts, tel qu'il a été déclaré par la compagnie, et qu'on le compare avec le capital engagé, c'est-à-dire après que tous les frais et les crédits ont été soustraits pour les réserves et les autres articles.

D. Reprenons la question de la façon suivante : Quelle base a-t-on utilisée lorsque ces compagnies ont été cotisées aux fins de l'impôt sur le revenu ?—R. On a pris certaines réserves d'inventaire conformément à l'article 61 *b)* de la Loi de l'impôt sur le revenu, mais d'autres réserves d'inventaire, n'ayant pas été prises conformément audit article, ont été mises au point, ajoutées au profit net, et puis on en a déduit l'impôt sur le revenu.

M. THATCHER : Cet article est-il encore en vigueur ou bien a-t-il été aboli ?

Le TÉMOIN : Je regrette, c'est un article de la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices. C'est l'article 61 *b)* de la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices.

M. LESAGE : L'impôt sur les surplus de bénéfices a été supprimé.

M. FLEMING : Je ne suis pas encore bien éclairé au sujet du meilleur guide à conseiller au Comité s'il survient quelque difficulté. Si plus tard, quelque chose est affirmé au sujet de la tendance du profit et du pourcentage du profit desdites compagnies, quelle serait notre meilleure façon de procéder ? Faudrait-il nous baser sur la colonne 3 ou la dernière ?

M. LESAGE : Après tout, les réserves d'inventaire ne constituent pas un profit.

M. FLEMING : Laissez répondre M. Knight.

Le VICE-PRÉSIDENT : Préférez-vous réfléchir à cette question ce soir, monsieur Knight ?

Le TÉMOIN : Oui, de beaucoup.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est peut-être alors le bon moment pour ajourner.

Le Comité s'ajourne au jeudi 3 juin 1948, à 11 heures du matin.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule No 68

SÉANCE DU JEUDI 3 JUIN 1948

TÉMOINS :

M. E. H. Knight, de Knight et Trudel, experts comptables, Québec, (P. Q.).

M. G. H. Glass, vice-président de la Corporation de la stabilisation du prix des denrées, Limitée.

M. A. G. S. Griffin, secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre.

M. F. W. Hughes, commis en chef, de la Section des importations, de la Division du commerce extérieur, Bureau fédéral de la statistique.

M. F. J. Rashley, chef adjoint, de la Division de la statistique des manufactures, Bureau fédéral de la statistique.

M. G. B. Gordon, président et directeur administratif, de la *Dominion Textile Co. Ltd.*, et de la *Drummondville Cotton Co. Ltd.*, et président de la *Montreal Cottons Ltd.*, Montréal.

M. L. P. Kendrick, contrôleur de la *Dominion Textile Co., Ltd.*, Montréal.

M. L. P. Webster, secrétaire et administrateur adjoint, de la *Dominion Textile Co., Ltd.*, et de la *Drummondville Cotton Co., Ltd.*, Montréal.

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L. Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

JEUDI 3 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin, sous la présidence de M. Maybank, vice-président.

Présents : MM. Beaudry, Fleming, Harkness, Maybank, Merritt, Pinard, Thatcher, Winters, Zaplitny.

Me H. A. Dyde, C.R., avocat du Comité, est aussi présent.

Le vice-président présente une liste des compagnies qui ont répondu au télégramme envoyé le 1er juin pour leur demander de déposer une réponse au questionnaire des comptables.

M. E. H. Knight, E.C., est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin se retire.

A ce stade, M. Fleming préside en l'absence momentanée du vice-président.

M. G. H. Glass, vice-président de la Corporation de la stabilisation du prix des denrées Limitée, est appelé, assermenté et interrogé.

Le témoin se retire.

M. A. G. S. Griffin, secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, est appelé, assermenté et interrogé.

Le témoin se retire.

M. F. W. Hughes, commis en chef, de la Section des importations, Division du Commerce extérieur, Bureau fédéral de la statistique, est appelé, assermenté et interrogé.

Le témoin se retire.

M. F. J. Rashley, chef adjoint de la Division de la statistique des manufactures, Bureau fédéral de la statistique, est appelé, assermenté et interrogé.

A 1 heure, le témoin se retire et la séance est suspendue jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence de M. Maybank, vice-président.

Présents : MM. Beaudry, Harkness, Maybank, Merritt, Pinard, Thatcher, Winters, Zaplitny.

Me H. A. Dyde, K.C., et Me Fabio Monet, C.R., avocats du Comité, sont aussi présents.

M. G. B. Gordon, président et directeur administratif, de la *Dominion Textile Company Limited* et de la *Drummondville Cotton Company Limited*, et pré-

sident de la *Montreal Cottons Limited ;* M. N. E. Kendrick, contrôleur de la *Dominion Textile Company Limited,* et M. L. P. Webster, secrétaire et administrateur adjoint, de la *Dominion Textile Company Limited* et de la *Drummondville Cotton Company Limited,* sont appelés, assermentés, et M. Gordon est interrogé.

Les documents suivants sont présentés par M. Gordon et fournis aux membres du Comité, savoir :

1. Réponses au questionnaire préliminaire spécial fournies par la *Dominion Textile Company Limited.*
2. Réponses au questionnaire préliminaire spécial fournies par *The Montreal Cottons Limited.*
3. Réponses au questionnaire préliminaire spécial fournies par la *Drummondville Cotton Company Limited.*
4. Etats financiers au 31 mars 1947 de la *Drummondville Cotton Company Limited.*
5. Rapport annuel de la *Dominion Textile Company Limited* pour l'année se terminant le 31 mars 1947.
6. Rapport aux actionnaires de la *Montreal Cotton Limited* pour l'année se terminant le 31 décembre 1947.

Au cours des délibérations, M. Beaudry préside en l'absence momentanée du vice-président.

A 6 heures du soir, les témoins se retirent et le Comité s'ajourne au mardi 8 juin, à 11 heures du matin.

Le secrétaire du Comité,

R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 3 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin sous la présidence du vice-président, M. R. Maybank.

M. E. H. Knight, 11 Cedar Avenue, Pointe-Claire, (P. Q.), est rappelé.

Le VICE-PRÉSIDENT : La séance est ouverte, messieurs.

Avant de poser d'autres questions à M. Knight je vous donnerai un compte rendu des réponses aux télégrammes. Huit compagnies ont donné des réponses satisfaisantes en soi et une autre satisfaisante sous un certain rapport. Les compagnies intéressées signalent qu'elles ne sont plus en affaires et voilà la raison pour laquelle elles n'ont rien envoyé ; une autre dit qu'elle n'a pas reçu la demande et on lui en a envoyé une autre ; une autre prétend avoir perdu les formules et on lui a fait tenir les doubles qu'elle a demandés. Des trois autres compagnies, une a répondu ce matin à l'effet qu'elle envoyait des renseignements mais il s'agit, je pense, de chiffres d'affaires tout à fait sans importance ; puis les deux autres n'ont pas répondu mais leurs transactions sont très insignifiantes ; et l'on prétend qu'il est très probable qu'elles ne sont pas en opération durant certaines saisons ; et ces trois dernières que je viens de mentionner sont certainement dans la catégorie que le secrétariat aurait excusées, de toute façon, si leur situation avait été expliquée à ce temps-là, ou si nous avions su alors ce que nous savons maintenant. L'avocat et le comptable étudient tous ces cas et je pense que l'on peut dire qu'à date les réponses sont satisfaisantes et nous pouvons sans crainte confier le travail, maintenant, à l'avocat et au comptable. Nous avons ici une liste des télégrammes reçus de même qu'une note brève sur ce qu'ils contiennent, et je me propose de confier ces documents au sténographe afin qu'ils soient déposés au compte rendu. D'accord ?

Des VOIX : Adopté.

COMITÉ SPÉCIAL DES PRIX

Réponses aux télégrammes envoyés le 1er juin 1948 aux fabricants de textiles qui n'avaient pas envoyé de réponses.

Réponses reçues

1. Rapport déposé à la poste ou devant l'être immédiatement.
   Anderson Spider Looms Limited, Vancouver (C.-B.)
   Arnprior Mill Stock Co., Arnprior (Ont.)
   Aux Tissages Français Ltée, Arnprior (Ont.)
   Consolidated Textiles Ltd., St-Hyacinthe (P.Q.)
   Duplex Textiles Ltd., St-Hyacinthe (P.Q.)
   Fairfield and Sons Ltd., Winnipeg (Man.)
   Iberville Drapery Mills Ltd., Iberville (P.Q.)
   La Filature de l'Isle Verte Enrg., Isle-Verte (P.Q.)
   Maritime Textiles Ltd., Truro (N.-E.)

N'est plus en affaires
Nap. Paquin, St-Gabriel de Brandon (P.Q.)

2. Demande non reçue
Duval & Raymond, Princeville (P.Q.)

3. Formules perdues et demande de doubles.
Shefford Woollens Ltd., Granby (P.Q.)

Pas de réponse au télégramme
Cookshire Woollen Mill, Cookshire (P.Q.)
Trenholmville Woollen Mills, Trenholm (P.Q.)

Le VICE-PRÉSIDENT : Très bien, maître Dyde.

Me Dyde :

D. Monsieur Knight, une ou deux questions ont été posées hier au sujet desquelles des renseignements n'ont pas été obtenus et fournis, et je pense que vous les avez maintenant ?—R. Oui.

D. Une question posée hier avait trait à la page 10 de votre rapport sous l'en-tête "Annexe B7", et visait la date du 15 septembre 1947, qui se trouve au-dessus de la colonne des prix. On vous a demandé hier s'il s'agissait du chiffre après l'abolition des subventions ou le dernier jour qu'elles étaient en vigueur. Voulez-vous dire au Comité ce que la dernière colonne représente ?—R. Cette colonne des prix représente les prix approuvés par la Commission des prix et du Commerce en temps de guerre immédiatement après l'abolition des régies.

D. Puis, plus loin pour ce qui est du même tableau des prix on a demandé hier ce que ces prix représentaient et vous avez dit alors que vous pensiez que vous aviez invariablement pris le prix du fabricant afin de présenter un rapport uniforme. Avez-vous quelque chose à ajouter ?—R. Les prix indiqués aux pages 10 et 11 de mon rapport sont toujours, sauf dans un seul cas, l'unique prix rapporté par les compagnies et on peut le considérer comme le prix à tous les acheteurs. Cependant, la *Montreal Cottons Limited* a également fait rapport sur son prix aux fabricants de chemises pour les tissus à larges trames ou la popeline. Nous avons seulement rapporté les prix aux grossistes dans l'annexe B7.

M. Fleming :

D. Quels sont les autres prix dans le cas de cette compagnie ; quels sont les autres prix ? Vous dites que ces prix dont vous vous êtes servis sont ceux qui ont été établis pour le grossiste ?—R. Exactement.

D. Quels sont les autres prix ?—R. Les autres prix sont ceux qui ont été établis pour les fabricants de chemises.

Me DYDE : Voulez-vous les prix réels ?

M. FLEMING : Je veux établir clairement si les fabricants de chemises ont acheté ou non des grossistes. Savez-vous s'ils ont acheté de cette façon, ou s'ils ont acheté directement ?

Le TÉMOIN : J'imagine qu'ils achetaient directement de la *Montreal Cottons Limited* dans ce cas, selon ce qu'indique son rapport.

Le vice-président :

D. Et ils ont deux catégories ou plus d'acheteurs dont les grossistes ?—R. Exactement, monsieur.

D. Et ce que vous avez établi ici est le prix aux grossistes ?—R. Oui, monsieur.

D. Et ce prix est celui qui doit être comparé aux autres prix donnés par les autres compagnies faisant rapport ; n'est-ce pas ?—R. Je le crois, monsieur.

D. Vous avez alors ce que vous croyez être les prix comparables de la *Montreal Cottons Limited* ?—R. Oui, monsieur.

Le VICE-PRÉSIDENT : Très bien. Je ne crois pas qu'il y ait de doute sur ce point, monsieur Fleming. M. Knight pensait à cela lorsqu'il a préparé son rapport, mais s'il y a des doutes au sujet de la *Montreal Cottons* ou de n'importe quelle autre compagnie, dans ce rapport, à l'effet que nous ne nous sommes procuré rien de comparable elles auront l'occasion de nous éclairer sur ce point, n'est-ce pas ?

Me DYDE : Je me reporterai maintenant à l'annexe B8 même, monsieur Knight, pour discuter de la dernière question qui a été soulevée à notre séance d'hier. Je n'ai pas l'intention de reprendre toute la question, mais il s'agissait d'une question dans laquelle M. Fleming s'enquérait, si en ce qui concerne une saine méthode de comptabilité, il ne nous serait pas préférable de consulter une de ces colonnes spéciales plutôt que l'autre. Pourriez-vous répondre à cette question, s'il vous plaît ?

Le TÉMOIN : A mon avis, il serait préférable de consulter les trois premières colonnes comme base pour fins de comparaison. Les trois autres colonnes ont été ajoutées afin de permettre au Comité de saisir la signification des réserves d'inventaire. Les chiffres ont été établis sur une base de comparaison et si vous voulez vous y reporter, vous en verrez dans un chiffre la signification pour chacune des compagnies pendant les douze années de même que la moyenne des douze années.

M. Thatcher :

D. Et afin d'obtenir les réserves d'inventaire de la compagnie soustrayez-vous une colonne d'une autre, est-ce bien ce que vous faites ?—R. Oui, vous soustrayez la colonne N° 1, qui porte l'en-tête "capital engagé", de la colonne N° 4.

D. Cela veut dire que la réserve d'inventaire de la *Dominion Textile Company* en 1947 est de $35,174,000, moins $28,820,000.—R. Exactement.

D. C'est-à-dire $8,354,000 ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Est-ce la première ligne pour l'année ?

M. THATCHER : Non, c'est pour 1947.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous obtenez ce montant en soustrayant $26,820,000 de $35,174,000 ?

M. THATCHER : Oui.

M. FLEMING : Simplement en vue de la précision et de l'uniformité à l'avenir, devons-nous comprendre qu'à votre avis le chiffre dont nous devons nous servir pour déterminer le pourcentage de profit par rapport au capital se trouve dans la troisième colonne et non dans la dernière ?

Le TÉMOIN : Oui, monsieur Fleming, c'est ce que je pense.

Me Dyde :

D. Je pense, monsieur Knight, que vous devriez expliquer davantage le chiffre de 1937, afin que le Comité comprenne parfaitement. Nous avons étudié hier les chiffres de 1936 et je veux m'assurer que nous comprenons votre façon de procéder. Prenons 1937 sous l'en-tête *Dominion Textile Company* et suivons ce chiffre sur la page afin que nous sachions exactement quelle méthode vous suivez ?—R. Oui, monsieur. Le premier chiffre dans la première colonne pour 1937 est de $25,858,000, capital engagé. Dans la colonne suivante...

D. Un moment, ce chiffre vous est fourni par les compagnies elles-mêmes ?—R. Ce chiffre est calculé d'après les chiffres fournis par les compagnies elles-mêmes, d'après l'explication que nous avons donnée dans le rapport écrit afin que le Comité sache comment nous avions établi ce chiffre.

D. Très bien.—R. Le chiffre suivant a trait au profit net après déduction des impôts, tel que le déclarent les compagnies. La troisième colonne traite du

pourcentage d'une par rapport à l'autre. Dans la quatrième colonne j'ai le chiffre de $28,775,000. Ce chiffre représente la réserve d'inventaire qui est ajoutée aux $25,858,000 et qui, dans le présent cas, est de $2,917,000. En d'autres termes, la réserve d'inventaire que j'ai notée hier a été de $2,441,000 à la fin de 1936 et elle est maintenant de $2,917,000 à la fin de 1937, soit une différence de...

Le VICE-PRÉSIDENT : Voulez-vous...

Le TÉMOIN : C'est une différence, — je regrette, vous alliez me demander quelque chose ?

Le vice-président :

D. J'allais dire alors qu'il appert que la réserve d'inventaire a augmenté de 1936 à 1937 ?—R. Oui, monsieur, exactement.

D. Très bien, continuez, s'il vous plaît ?—R. Cette augmentation dont vous parlez s'est chiffrée à $476,000 cette année-là.

D. Oui ?—R. Et ce chiffre a été ajouté au capital engagé qui se trouve dans la colonne 1, soit $25,858,000.

D. Oui ?—R. Et il a également été ajouté au profit net rapporté après déduction des impôts de $1,432,000 et voilà comment vous arrivez à $28,775,000 et à $1,908,000 après rajustement, avec pourcentage résultant de 6.6 p. 100.

D. Vous avez parlé de l'affectation d'un certain montant d'argent à la réserve d'inventaire comme profit et vous en avez tenu compte comme tel parce que même s'ils avaient décidé de mettre cet argent en réserve, ils auraient pu s'en servir pour acheter des sucreries ou quelque chose d'autre ? C'est de l'argent dont ils auraient pu se servir ?—R. Exactement.

D. L'ayant considéré comme profit vous dites, puisqu'ils l'ont et qu'il n'est pas distribué, que c'est du capital dont on se sert et qui sera considéré comme capital d'exploitation ou, de toute façon comme du capital ?—R. C'est du capital.

D. C'est de la façon qu'on le considère ?—R. Oui.

M. Thatcher :

D. Ces réserves d'inventaire constituent-elles plus ou moins des inscriptions comptables, ou sont-elles des réserves permises par le gouvernement lorsque l'impôt sur les corporations est calculé ?—R. Ce sont des inscriptions comptables en ce sens qu'elles passent dans les livres.

D. Oui, je comprends cela. Ainsi, chaque année le gouvernement autorise le montant au complet pour fins de l'impôt sur les corporations ? Je me rappelle que lorsque la *Canada Packers* s'est présentée ici elle a fait savoir qu'on lui autorisait la moitié du montant seulement, mais pour ses fins propres, la compagnie a inscrit l'entier montant dans ses livres ?—R. Je pense que nous aurons la meilleure réponse lorsque les administrateurs de la compagnie se présenteront. Ils seront au courant des cotisations établies par le ministère de l'impôt à chacune des années et ils pourront nous en faire connaître les montants. Dans certains cas ces montants sont autorisés. Comme je l'ai expliqué hier, en vertu de l'article 61 *b*) de la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices on a pris certains chiffres, mais comme ces réserves d'inventaire relèvent de la compagnie et que les directeurs prennent une décision après sérieuse considération, il m'est très difficile de vous donner la réponse, parce que je n'y étais pas lorsque la décision a été prise.

Le vice-président :

D. Le fait est que l'on autorise certaines réserves d'inventaire aux fins de calculer l'impôt sur le revenu ? On autorise une certaine réserve d'inventaire ?—R. Oui.

D. Cela peut être, en certains cas, la réserve d'inventaire que la compagnie établit pour elle-même ; dans d'autres cas ce ne sera peut-être pas le même chiffre ?—R. Voilà.

D. Dans le cas de la *Canada Packers* le chiffre total a été de $750,000, je pense, et ainsi on leur a autorisé...

M. THATCHER : $500,000.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je ne me souviens pas de la somme du montant exact accordé à la compagnie, mais elle a dit que pour ses propres fins et dans l'intérêt de ce qu'elle estimait rationnel, elle défalquait $750,000.

M. THATCHER : C'est exact. Je ne sais si M. Knight peut répondre à cette question, mais les chiffres de la *Dominion Textile Company* dans l'annexe B font voir une réserve d'inventaire de $8,354,000, soit environ le tiers du capital employé. Pourquoi d'aussi fortes réserves seraient-elles requises ?

Le TÉMOIN : Je préférerais que la compagnie réponde à cette question, parce que comme vous pouvez le concevoir l'industrie du coton est une industrie spécialisée et il en résulte qu'elle a des problèmes particuliers.

M. THATCHER : Très bien.

M. FLEMING : Je crois que nous pouvons dire après un examen de l'annexe B8 qu'il y eut une tendance à augmenter les réserves d'inventaire durant les douze dernières années. C'est sans doute conforme au programme des compagnies et elles sont les plus aptes à donner la réponse.

Me Dyde :

D. J'ai une autre question à poser à M. Knight afin que nous puissions tirer la situation au clair. Le chiffre de 1947 est un chiffre cumulatif, n'est-ce pas ?—R. Oui, monsieur.

D. Vous avez fait un relevé de ces chiffres, et quand nous arrivons à 1947 nous avons établi un chiffre concernant le capital engagé, inscrit à la quatrième colonne. C'est un chiffre cumulatif du moins pour ce qui concerne la réserve d'inventaire ?—R. Ce chiffre à la quatrième colonne représente le capital engagé, calculé de la manière que nous avons expliquée dans notre rapport. Des réserves d'inventaire existant à la fin de chacune de ces périodes données y ont été ajoutées.

M. Pinard :

D. Avez-vous inclus le bénéfice net de chaque année dans ce chiffre cumulatif en plus des réserves d'inventaire ?—R. Oui, la réserve d'inventaire à la cinquième colonne a été ajoutée au bénéfice net.

D. Dans chaque cas ?—R. Oui, ou déduite du bénéfice net si la réserve est exacte.

D. Oui, naturellement.

Le vice-président :

D. A ce sujet, le chiffre du bénéfice net après déduction d'impôts tiendrait compte de la réserve d'inventaire dans une certaine mesure ? Est-ce exact ? Si quelque déduction a été faite au chapitre de la réserve d'inventaire avant de calculer le montant imposable, cette déduction y figurerait, n'est-ce pas ?—R. Je ne comprends pas exactement la question, monsieur.

D. Vous avez dit que le bureau des impôts a pour programme de faire la part d'une certaine réserve d'inventaire ?—R. Oui.

D. Et le bénéfice net ici est indiqué dans la deuxième colonne, après déduction des impôts ?—R. Oui.

D. Cela n'indique-t-il pas que l'on a déjà fait entrer en ligne de compte une certaine réserve d'inventaire ?—R. Du point de vue des impôts. En d'autres termes, si le département avait prélevé l'impôt sur la réserve d'inventaire, alors l'impôt aurait été déduit du bénéfice net avant que ces chiffres fussent indiqués.

D. Très bien, merci.

Me DYDE : Maintenant, monsieur le président, quant à moi, j'ai fini de parcourir le rapport avec M. Knight. Je crois que nous pourrions faire halte

à cette étape et interroger un autre témoin à moins que l'on ne désire poser d'autres questions à M. Knight. Vous comprendrez, monsieur le président, que M. Knight sera à notre disposition pendant les jours qui suivront, et s'il arrive qu'on le juge utile nous pouvons lui demander de témoigner de nouveau n'importe quand.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, relativement à ce rapport ou à ceux des autres rapports dont nous nous occuperons peut-être.

Me DYDE : Oui, et pour ce qui me concerne, je serais prêt à appeler un autre témoin dès maintenant, à moins que quelqu'un ne veuille interroger M. Knight davantage.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je crois que nous pouvons demander à M. Knight de se retirer maintenant. Quel sera le témoin suivant ?

Me DYDE : Ce témoin sera M. Glass. Je voudrais appeler M. Glass et je voudrais que le mémoire qu'il a préparé fût distribué aux membres du Comité.

Le VICE-PRÉSIDENT : M. Fleming consentirait peut-être à occuper le fauteuil pendant que M. Glass lit le mémoire. On m'informe, monsieur Fleming, que vous vous êtes très bien entendu avec nos collègues, hier, et ils ont demandé par voie de requête que vous agissiez en qualité de notre président.

M. FLEMING : Je crois que ce n'est qu'un moyen de me réduire au silence.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je ne sais si cela est vrai.

(M. Fleming occupe le fauteuil).

M. George Herbert Glass, vice-président de la Corporation de stabilisation des prix des denrées, Limitée, est appelé et assermenté.

Me Dyde :

D. Veuillez donner vos nom et prénoms au Comité ?—R. George Herbert Glass.

D. Quelle est votre adresse ?—R. 29, avenue Imperial.

D. A Ottawa ?—R. A Ottawa.

D. Quel poste occupez-vous ?—R. Je suis le vice-président de la Corporation de stabilisation des prix des denrées.

D. Je vous ai demandé de préparer un mémoire que vous avez apporté avec vous et que vous êtes maintenant prêt à lire ?—R. C'est exact.

D. Veuillez en donner lecture ?—R. Monsieur le président :

EXPOSÉ DE LA CORPORATION DE STABILISATION DES PRIX DES DENRÉES, LIMITÉE, CONCERNANT LES SUBVENTIONS SUR LE COTON, PRESENTÉ AU COMITÉ DES PRIX

Relativement à l'enquête que dirige le Comité, on m'a demandé de présenter, quant à l'administration de la Corporation de stabilisation des prix des denrées, Limitée, un exposé concernant le coton, particulièrement le coton brut.

Avant de traiter de la subvention sur le coton brut il serait peut-être utile de passer en revue brièvement les opérations de la Corporation de stabilisation des prix des denrées. Nonobstant le plafonnement général des prix qui est entré en vigueur le 1er décembre 1941, plusieurs producteurs et manufacturiers prévoyaient des prix de revient croissants. Des prix plus élevés dans le pays d'exportation, des frais d'expédition plus considérables et, dans certains cas, des frais d'exploitation plus élevés imputables à une production réduite constituèrent quelques-unes des causes des prix de revient plus élevés.

La première méthode suivie par rapport à ces prix de revient accrus fut de les faire partager par les producteurs et les distributeurs ; en d'autres termes, leurs marges furent réduites. La deuxième méthode a consisté à réduire les prix de revient par la simplification et la standardisation de la production, mais dans plusieurs cas ces deux méthodes n'ont pas suffi à compenser la pleine augmentation des frais, et, lorsque l'on a jugé qu'il était nécessaire de maintenir l'approvisionnement de la denrée, des subventions furent payées, les droits furent remis ou modifiés, ou les denrées furent achetées en vrac par des compagnies de la Couronne.

Bien que le consommateur eût été le véritable bénéficiaire des subventions, pour plus de commodité, d'économie et de facilité d'administration, le programme général a consisté à verser les subventions au groupe d'exploitants comprenant le plus petit nombre de firmes. Ce groupe était constitué ordinairement des importateurs, des premiers conditionneurs ou des manufacturiers. L'exposé du programme de la Corporation en matière d'importations a défini la subvention maximum payable comme le montant par lequel les prix de revient établis des marchandises importées dépassaient les prix de revient établis de marchandises semblables importées pour la consommation durant la période de base, ou à telle autre époque, ou dépassaient tels autres prix de revient qui étaient convenables eu égard au prix de vente maximum. Il a été pourvu de plus que des subventions pouvaient être payées sous le régime de l'une ou l'autre de deux méthodes :

1. Sur la base de l'importation individuelle ;
2. Sur la base de la formule définissant l'industrie ou la denrée.

On se rendra compte qu'une formule fondamentale qui procure des gains suffisants à un manufacturier peut permettre à un autre faisant affaires dans des conditions différentes de réaliser des bénéfices qui dépassent le chiffre des bénéfices normaux. Par ailleurs, une formule relative au paiement de subventions fondée sur des opérations normales peut aboutir à de gros bénéfices si les conditions favorisent des opérations au dessus de la normale, ou à des pertes si les conditions ne permettent que des opérations au dessous de la normale.

Conséquemment, un certain nombre d'industries se sont entendues avec la Corporation de stabilisation des prix des denrées, Limitée, sur un régime de limitation des subventions ou de réglementation des bénéfices.

Règle générale, la réglementation des bénéfices prévoyait que toutes les subventions calculées d'après la formule fondamentale, dans la mesure où elles contribuaient aux bénéfices imposables au taux de 100 p. 100, sous le régime de la Loi de taxation sur les surplus de bénéfices ne seraient pas payées ou seraient remboursées à la Corporation si elles avaient déjà été payées.

La formule concernant la limitation des subventions, appelée ordinairement la "réglementation des bénéfices", comportait un certain nombre de variations secondaires propres à différentes industries, mais elle prévoyait, en principe, que des subventions payées à toute personne ou corporation durant une année quelconque étaient remboursables à la *Corporation de stabilisation des prix des denrées, Limitée*, dans la mesure où le revenu net imposable des bénéficiaires dépassaient 116 2/3 p. 100 de leurs bénéfices normaux déterminés sous le régime de la Loi de taxation sur les surplus des bénéfices. Le chiffre de 116 2/3 constituait le point à compter duquel sous le régime de la Loi le taux d'impôt de 100 p. 100 était applicable, (ultérieurement au 30 juin 1942). L'adoption de cette formule a beaucoup simplifié la détermination de justes taux de subvention dans une industrie où il existait de fortes variations des taux de bénéfices entre les firmes, où l'entière subvention était nécessaire pour maintenir en affaires des firmes qui bouclaient tout juste leur budget, mais où peu ou pas

de subvention était nécessaire dans le cas de firmes très prospères, ou encore dans le cas où il était extrêmement difficile de déterminer les perspectives d'une industrie dans les circonstances particulières à la guerre.

Des demandes de subvention étaient adressées à la Corporation et soumises à un contrôle soigneux. Elles furent ensuite envoyées aux administrateurs concernés, qui devaient examiner plus à fond le montant de subvention réclamé, particulièrement en ce qui a trait au montant du coût augmenté qu'un commerce serait raisonnablement censé absorber.

Puisque nous parlons des subventions accordées sur les denrées importées, il faut faire remarquer que les principes qui réglaient le paiement des subventions ont été établis dans une série d'exposés de politique d'importation. La subvention à payer a été limitée à l'excédent des prix de revient réellement établis sur le prix de revient appliqué aux prix de plafond. Elle a été limitée de plus dans la mesure où l'augmentation des prix de revient établis pouvait, selon des prévisions raisonnables, être absorbée par le commerce.

Les subventions sur les produits du pays étaient payables seulement sur les marchandises destinées à la consommation civile au Canada, spécifiées par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. La formule, en chaque cas, avait pour but de fournir l'aide jugée nécessaire pour maintenir un approvisionnement suffisant d'un produit à des prix de plafond.

Le système de la limitation des subventions a été appliqué aux subventions concernant les produits importés et domestiques à la fois, lorsque la chose a été jugée nécessaire et applicable.

Si nous considérons maintenant la subvention dans le domaine du coton, la subvention de base en la matière était la subvention sur les importations du coton brut, qui était administrée sur une base de formule.

La situation relative au coton revêtait certaines particularités qui rendaient désirable l'utilisation de la formule. Si le coton brut avait été subventionné sur une base d'importation individuelle, à cause de la grande variété de classes, de matières brutes et de leurs utilisations finales, il aurait été impossible d'établir un seul prix de base approprié aux fins de la subvention. Il aurait fallu calculer des prix de base appropriés à chaque utilisation finale, ce qui n'aurait pas pu être fait au moment de l'importation. En conséquence, on a rédigé l'Accord sur la standardisation des cotons bruts et tous les transformateurs primaires ont opéré conformément à cet accord ; les fileurs, tricoteurs et transformateurs ont opéré conformément à un accord assez semblable, avec des modifications adaptées à leurs fabrications.

L'Accord sur la standardisation du coton brut stipulait qu'en ce qui concerne les produits du coton facturés aux prix de plafond, la Corporation paierait une subvention sur le coton brut entrant dans sa production d'après la différence entre le prix de revient réellement établi dudit coton brut et une échelle de prix de base fixés. Ces prix de base représentaient les prix de revient du coton brut adaptés aux prix des tissus en février 1941, qui d'une façon générale régissaient les prix au consommateur des produits finis au cours de la période de base, du 15 septembre au 11 octobre 1941. Le système de limitation des subventions décrit plus haut limitant les profits à 116 2/3 p. 100 des profits normaux a été incorporé dans l'Accord sur le coton brut.

Lorsque le plafonnement général des prix a été imposé en 1941, les prix des tissus de coton avaient plus ou moins avancé conformément aux prix à la hausse du coton brut aux États-Unis, alors que les prix de détail des marchandises de coton finies se conformaient aux prix plus bas des textiles primaires qui étaient courants quelques mois plus tôt. La Com-

mission s'est donc vue obligée de choisir entre l'acceptation d'une augmentation générale des prix des textiles de coton aux niveaux du détail ou une réduction des prix des tissus. La Commission a opté pour ce dernier terme, et les plafonds sur les tissus ont été descendus au niveau courant en février 1941. Bien que ladite mesure ne supposât pas le paiement immédiat de subventions sur le coton brut, il fut reconnu que, étant donné que les inventaires achetés à un niveau moins élevé étaient épuisés et remplacés sur un marché à la hausse, les subventions deviendraient nécessaires.

Au cours de novembre et décembre 1941, sur la proposition de la Corporation et de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, le commerce a accumulé de très gros approvisionnements de coton brut à des prix des plus avantageux, et à cause de ces inventaires considérables à coût peu élevé et du fait que les profits étaient généralement tels qu'ils empêchaient de réclamer des subventions en vertu de la clause concernant la limitation des subventions, aucun paiement important de subventions ne fut requis avant l'année 1944. (Voir le tableau 1 ci-annexé).

Maintenant, si vous regardez ce tableau, vous pouvez remarquer que les subventions payées sur le coton brut et les bourres de coton, sous l'article tarifaire 520, du 1er avril au 31 décembre 1942, ne se sont élevées qu'au montant de $174,000 ; en 1943, $917,000, mais en 1944, elles ont atteint presque 9 millions de dollars. En 1945, elles atteignaient le montant de 12 millions de dollars, et en 1946, celui de 13 millions de dollars, mais en 1947, elles sont tombées à quelque 6 millions de dollars.

M. Thatcher :

D. Comment expliquez-vous cette baisse, monsieur Glass ?—R. Nous allons étudier cet aspect plus tard, monsieur Thatcher.

A cette date, c'est-à-dire en 1944, les inventaires d'un prix de revient peu élevé avaient été épuisés et en 1945, les profits ont de nouveau été affectés par par la réduction dans les contrats de guerre.

L'échelle de prix fixés, qui est incluse dans l'Accord sur le coton brut, comprenait la majorité des catégories et articles principaux de coton aux Etats-Unis, aussi bien que le coton importé de plusieurs autres pays. Pour indiquer les changements dans ces prix fixés, j'utiliserai le prix fixé moyen de 15/16, qui forme la catégorie et l'article d'après lequel les prix réguliers du coton sont établis. Le prix fixé initial aux fins de subvention était de 11.4c la livre pour le coton américain. A partir du 1er mars 1946, ce prix a été augmenté à 15.4c. la livre. A compter du 1er février 1947, il a été augmenté à 24.4c. la livre et à compter du 2 juin 1947, il a été augmenté à 27.2c. la livre.

Au début de 1946, le prix du coton brut aux États-Unis s'était élevé presque au double de notre prix de base de 11.4c. la livre. Le 1er mars 1946, on a adopté une première mesure pour conformer davantage le niveau canadien des prix du coton brut aux prix de revient réels de la matière première, alors que les prix fixés ont été élevés de 4c. la livre. Cette augmentation du prix du coton brut supposait une augmentation générale des prix de plafond des filés et des tissus de coton. Dans la plupart des cas, les fabricants secondaires, utilisant les filés et les tissus de coton, furent autorisés à ajouter le prix de revient augmenté à leurs prix de plafond. La régie de ces augmentations de prix a fini par descendre au niveau des prix de détail par le recours à des majorations spécifiées.

Peu après cette augmentation des prix fixés, une hausse très prononcée des prix du coton brut aux États-Unis a eu lieu et en octobre 1946, le coton a atteint 40c. la livre. Ainsi, l'épargne prévue quant aux subventions grâce à l'augmentation des prix fixés a été complètement annulée et même le coût des subventions a augmenté en 1946 comparativement à 1945.

Bien que le prix du coton soit descendu de son point le plus élevé de 40c. la livre en octobre 1946, il était encore deux fois plus élevé que le prix fixé de 15.4c. au début de 1947, et il semblait peu probable que le marché descendrait à ce niveau dans un avenir assez rapproché. Le prix de soutien des États-Unis était de plus de 24c. et, si nous nous rappelons ces facteurs, le prix de base aux fins de subventions a été augmenté de 9c., c'est-à-dire à 24.4c. la livre le 1er février 1947. Comme c'était le cas pour l'augmentation précédente, il fut nécessaire qu'il y eut des augmentations générales de toute la structure du prix du plafond en ce qui concerne les produits de coton.

Le 2 juin 1947, le prix fixé du coton brut a été augmenté encore de 2.8c. la livre à 27.2c. Les prix du coton brut aux États-Unis avaient commencé à augmenter, atteignant 36 cents en mai et, de plus, la subvention d'exportation des États-Unis, qui avait pour effet le maintien des prix de revient pour les acheteurs canadiens au-dessous du niveau du marché, avait été réduite de 2 à ½c. la livre le 13 mai 1947.

A cette date, c'est-à-dire juin 1947, un rajustement du prix de base du coton brut a été combiné avec une revision de la structure du prix domestique. La structure des prix de la période de base pour les tissus de coton avait contenu certaines anomalies qui avaient persisté sous le régime de la régie des prix et d'autres anomalies s'étaient présentées au cours des rajustements subséquents qui, éant basés d'abord sur le prix de revient augmenté de la teneur en coton, avait eu la tendance à établir des distinctions au détriment des tissus plus fins pour lesquels les prix de revient autres que ceux de la matière première constituent un facteur plus important que lorsqu'il s'agit de tissus d'une qualité inférieure.

La Corporation a mis fin aux Accords de standardisation du coton le 15 septembre 1947, époque à laquelle les produits du coton étaient complètement soustraits à la régie.

1ER TABLEAU

SUBVENTIONS PAYÉES SUR LE COTON BRUT ET LES BOURRES DE COTON
ARTICLE TARIFAIRE 520

Payées par année		Total
1er avril au 31 décembre 1942	$ 174,786.29	$ 174,786.29
1er janvier au 31 décembre 1943	917,681.92	1,092,468.21
1er janvier au 31 décembre 1944	8,857,330.47	9,949,798.68
1er janvier au 31 décembre 1945	12,742,425.05	22,692,223.73
1er janvier au 31 décembre 1946	13,487,233.90	36,179,457.63
1er janvier au 31 décembre 1947	5,826,312.30	42,005,769.93

Me DYDE : Monsieur le président, il nous est maintenant loisible d'interroger M. Glass. Avant de procéder cependant, je crois qu'il serait peut-être à propos de fournir au Comité un tableau indiquant les prix du coton brut aux États-Unis. Je n'ai pas appelé de témoin à cette fin. L'institut des textiles primaires a eu l'amabilité de me référer à des publications commerciales contenant les prix du coton brut aux États-Unis. J'en ai extrait les prix du coton brut pour les années 1940-1947 inclusivement et pour les quatre premiers mois de 1948. Ces prix sont contenus dans un document qui est censé être une compilation de prix du Département de l'Agriculture des États-Unis. Je pense qu'il nous serait utile de posséder ces chiffres. C'est le genre de tableau que nous avons reçus à l'occasion sans appeler de témoin particulier, parce que je pense que le tableau est suffisamment clair.

De plus, évidemment, il est difficile de faire venir quelqu'un du Département de l'Agriculture des États-Unis.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : L'institut que vous avez mentionné est le *Canadian Institute ?*

Me DYDE : Oui, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Quelqu'un est-il opposé à l'acceptation du présent tableau ? Nous allons le consigner au compte rendu dès maintenant.

PRIX DU COTON BRUT

ÉTATS-UNIS

Voici, en cents, le prix de la livre de coton brut, d'après les cotes du ministère de l'Agriculture des États-Unis reproduites dans les publications commerciales. Ces cotes représentent le prix moyen du coton ordinaire, 15/16 pouces, sur place, aux dix centres de marché du Sud des États-Unis.

1940		1943		1946	
Janvier	10.8c.	Janvier	20.5c.	Janvier	24.7c.
Février	10.8c.	Février	20.7c.	Février	25.8c.
Mars	10.6c.	Mars	21.2c.	Mars	26.8c.
Avril	10.6c.	Avril	21.2c.	Avril	27.7c.
Mai	10.1c.	Mai	21.1c.	Mai	27.4c.
Juin	10.5c.	Juin	21.1c.	Juin	29.2c.
Juillet	10.4c.	Juillet	20.9c.	Juillet	33.4c.
Août	9.9c.	Août	20.4c.	Août	35.5c.
Septembre	9.5c.	Septembre	20.4c.	Septembre	36.9c.
Octobre	9.4c.	Octobre	20.3c.	Octobre	36.1c.
Novembre	9.7c.	Novembre	19.7c.	Novembre	30.9c.
Décembre	9.9c.	Décembre	19.7c.	Décembre	32.4c.
Moyenne	10.2c.	Moyenne	20.6c.	Moyenne	30.6c.
1941		**1944**		**1947**	
Janvier	10.1c.	Janvier	20.2c.	Janvier	31.9c.
Février	10.1c.	Février	20.8c.	Février	33.3c.
Mars	10.6c.	Mars	21.1c.	Mars	35.2c.
Avril	11.1c.	Avril	21.0c.	Avril	35.1c.
Mai	12.4c.	Mai	21.0c.	Mai	36.0c.
Juin	13.8c.	Juin	21.5c.	Juin	37.2c.
Juillet	15.6c.	Juillet	21.6c.	Juillet	37.5c.
Août	16.1c.	Août	21.4c.	Août	34.3c.
Septembre	17.1c.	Septembre	21.4c.	Septembre	31.6c.
Octobre	16.5c.	Octobre	21.6c.	Octobre	31.7c.
Novembre	16.4c.	Novembre	21.4c.	Novembre	33.6c.
Décembre	17.3c.	Décembre	21.5c.	Décembre	35.8c.
Moyenne	13.9c.	Moyenne	21.2c.	Moyenne	34.4c.
1942		**1945**		**1948**	
Janvier	19.0c.	Janvier	21.7c.	Janvier	35.15c.
Février	19.2c.	Février	21.6c.	Février	32.76c.
Mars	19.6c.	Mars	21.8c.	Mars	34.19c.
Avril	20.2c.	Avril	22.1c.	Avril	37.22c.
Mai	20.0c.	Mai	22.6c.		
Juin	19.0c.	Juin	22.7c.		
Juillet	19.4c.	Juillet	22.6c.		
Août	18.6c.	Août	22.4c.		
Septembre	18.8c.	Septembre	22.5c.		
Octobre	18.9c.	Octobre	23.1c.		
Novembre	19.3c.	Novembre	24.0c.		
Décembre	19.7c.	Décembre	24.5c.		
Moyenne	19.3c.	Moyenne	22.6c.		

M. THATCHER : Je ne comprends pas encore...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Me Dyde a encore quelques questions à poser, je crois. Ensuite les membres du Comité pourront interroger.

M. THATCHER : Très bien.

Me Dyde :

D. Pendant que la liste de prix est distribuée... je remarque que votre exposé traite des subventions sur le coton brut. Est-ce qu'il y a une différence quelconque entre la subvention sur le coton brut et sur le coton non blanchi ?—R. Non, il n'y a pas de différence, en principe. Elle a été appliquée de la même façon. La différence, c'est que, sur le coton brut, nous avons établi un barême de prix fixes pour les différentes marques et les matières brutes, alors que pour le coton non blanchi, nous en avons établi un pour les différentes qualités.

D. Maintenant, sur la liste que vous n'avez peut-être pas vue, monsieur Glass, cette liste des prix du coton brut qui vient d'être distribuée aux mem-

bres, je remarque que les prix s'appliquent au coton ordinaire de 15-16 pouces, produit sur place. Voulez-vous nous dire si c'est la façon habituelle de coter le coton ? Je crois qu'il y en a d'autres sortes, mais pour les cotes de base, on mentionne celui de 15-16 pouces.—R. Je crois que c'est la manière ordinaire.

Me DYDE : Je n'ai pas d'autres questions.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Je ne vois pas très bien pourquoi vous mentionnez ce coton non blanchi. Est-ce qu'on en parle ici ?

Me DYDE : Non, mais nous en parlerons un peu plus tard et j'ai pensé de le mentionner au compte rendu.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Vous aviez une question à poser, monsieur Thatcher ?

M. THATCHER : M. Beaudry m'a renseigné.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Avez-vous d'autres questions à poser à M. Glass ?

Très bien. Je vous remercie, monsieur Glass.

Me DYDE : Monsieur le président, j'aimerais appeler maintenant M. Griffin.

M. A. G. S. Griffin, secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, est appelé et assermenté.

Me Dyde :

D. Monsieur Griffin, voulez-vous indiquer au Comité votre nom au complet ?—R. Anthony George Stock Griffin.

D. Votre adresse ?—R. 140, Howick Place, Rockliffe, Ottawa.

D. Monsieur Griffin, je crois que vous avez changé de ministère mais que le 31 mai 1948, vous étiez secrétaire de la Commission des prix. C'est exact ?—R. En effet.

D. C'est à ce titre que vous avez préparé un exposé pour le Comité ?—R. Vous avez raison.

D. Voulez-vous nous en donner lecture ?—R.

Monsieur le président, si je comprends bien, le Comité a décidé de faire enquête sur l'industrie textile en étudiant séparément, et dans l'ordre suivant, les divisions primaires du coton, de la rayonne et de la laine, avant de passer aux vêtements et autres industries secondaires. Par conséquent, je m'occuperai maintenant des lainages et des cotonnades et j'essaierai de vous donner une idée de notre industrie afin que votre enquête sur les prix en soit facilitée, autant que possible.

L'industrie primaire du coton au Canada produit environ 95 p. 100 des filés de coton nécessaires au tissage du tissu. Les autres 5 p. 100 ont cependant une importance hors de proportion avec la quantité. Nous dépendons presque entièrement de sources extérieures pour les qualités de filés plus fins, utilisés dans la fabrication de produits essentiels comme les bas tricotés, les sous-vêtements et le fil.

L'industrie primaire domestique n'a jamais produit les quantités ou les sortes de cotonnades suffisantes pour répondre aux besoins domestiques. La production a varié entre 72 p. 100 des approvisionnements en 1938 et un peu moins de 50 p. 100 en 1947. J'ai donné, sur le tableau n° 1, un aperçu général de la production domestique et des importations, sur lequel j'attire votre attention.

Si vous jetez un coup d'œil sur ce tableau, vous verrez que durant la guerre, l'industrie du coton au Canada a augmenté sa production.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Voulez-vous que nous examinions le tableau n° 1 maintenant ?

Le TÉMOIN : Je crois qu'il suffira de l'avoir à portée de la main.

Me Dyde :

D. Je crois, monsieur Griffin, que vous pourriez vous occuper du tableau n° 1 pour un moment et interrompre la lecture de votre rapport. Nous l'examinerons pour voir ce qu'il signifie, si vous voulez bien. Ce n'est que pour vous aider à lire votre propre mémoire. Je remarque que vous avez inclus, dans la colonne de gauche, l'année 1935 et les suivantes jusqu'au premier trimestre de 1948. Dans la colonne suivante, la production domestique est indiquée et c'est tout pour le coton à texture lâche.—R. Les tissus de coton à texture lâche.

D. La production domestique est indiquée par millions de livres, de sorte que le chiffre 228, dans le haut de la colonne, est bien 228,000,000 de livres, n'est-ce pas ?—R. C'est exact.

D. Ensuite, vous indiquez, dans la colonne suivante, les importations du Royaume-Uni, encore par millions de livres, n'est-ce pas ?—R. Oui.

D. La même chose pour celles des États-Unis ?—R. Oui.

D. En suivant ces deux colonnes, il est facile de voir que les importations du Royaume-Uni sont descendues à presque rien alors que celles des États-Unis s'élèvent maintenant à un chiffre très élevé.—R. Oui. J'en parle plus loin dans mon exposé.

D. L'autre colonne est celle des exportations de tissus de coton à texture lâche ?—R. Oui.

D. Et la dernière colonne est la différence entre la production domestique, plus les importations, moins les exportations ?

Le président suppléant :

D. J'ai une question à poser sur ce tableau. Se rapporte-t-il à la disparition annuelle du coton ?—R. C'est l'approvisionnement total. Vous voulez parler du total qui figure à la fin ?

D. Oui, la dernière colonne qui s'intitule "approvisionnements apparents". —R. Oui. C'est la quantité totale de tissus de coton à texture lâche disponible au cours de ces années-là.

D. Ce n'est pas nécessairement le coton disparu du marché ?—R. Non, c'est la quantité disponible.

Vous verrez qu'au cours de la guerre, l'industrie du coton a grandement augmenté sa production. La moyenne pour les années 1935 à 1939 a été d'environ 250 millions de verges. En 1942, le chiffre record de 369 millions de verges a été atteint. Les causes de cette augmentation sont nombreuses et variées. L'industrie produisait alors de longues pièces pour usage militaire, ce qui ne dérangeait à peu près pas le cours de la production. L'atmosphère de guerre avait grandement stimulé l'effort individuel. Les heures de travail, par semaine, avaient aussi grandement augmenté. Finalement, le gouvernement avait aidé à remédier, dans toute la mesure possible, aux désavantages des opérations de la période de guerre. A la fin du conflit, la production baissa rapidement et il semble maintenant qu'elle doive se stabiliser un peu au-dessus de ce qu'elle était avant la guerre. Le tableau n° 2 vous indique que la fabrication de tissus canadiens s'étend à une grande variété de cotonnades, quoique, comme il a déjà été mentionné, il y ait toujours eu insuffisance dans le volume et dans les modèles.

Je proposerais que nous examinions le tableau n° 2 qui se passe de commentaires.

Me DYDE : Peut-être pourriez-vous nous l'expliquer ?

Le TÉMOIN : La colonne de gauche, comme vous le voyez, indique les sortes de tissus qui sont produites dans les filatures canadiennes. La colonne suivante décrit la sorte de produits manufacturés avec ces tissus. Ensuite, les autres indiquent, pour les années 1943 à 1947 inclusivement, le nombre de verges produites, de chaque sorte et pour chaque année.

Le PRÉSIDENT : Coton gris et coton non blanchi, est-ce la même chose ?

Le TÉMOIN : Oui.

Avant la deuxième guerre, la plus grande partie de nos importations provenaient du Royaume-Uni, les États-Unis ne nous fournissant que certains tissus de texture plus grossière que nous avons achetés d'eux, par tradition, depuis nombre d'années. Avant la guerre, ces tissus consistaient surtout en canevas, tissus pour sacs, et tissus de corde pour pneus.

En 1943, dans le but de ménager l'espace nécessaire au transport, le Canada convint à regret d'accepter un plan tracé et faisant partie de la stratégie de guerre générale par lequel, même si les diverses sortes de filés de coton que nous attendons du Royaume-Uni continueraient de nous être fournis, la responsabilité de remplir les demandes d'importation de tissus serait temporairement confiée aux États-Unis.

Pendant le reste de la guerre et pour un certain temps ensuite, les États-Unis ont continué de nous approvisionner. Nos représentants ont rencontré les leurs pour traiter de nos besoins, tissu par tissu. Ces tissus en comprenaient plusieurs sortes que nous avions auparavant obtenues presque exclusivement de la Grande-Bretagne, comme la toile pour chemises, la gaze chirurgicale, la flanellette, les imprimés pour robes et imprimés domestiques. Dans l'intervalle, les importations de tissus du Royaume-Uni diminuèrent à presque rien. Seules des spécialités essentielles continuèrent de nous parvenir. Le tableau n° 3 donne une idée de ce qui se produisit :

Le tableau n° 3 est en réalité un abrégé du tableau n° 1. Il montre, de façon peut-être plus précise, ce qui s'est passé lorsqu'il y eut revirement de l'importation de l'Angleterre aux États-Unis.

(M. Maybank reprend le fauteuil.)

Le système d'allocations des États-Unis au Canada en temps de guerre s'est terminé vers la fin de 1946. Il y eut alors quelque inquiétude sur la question de savoir si les États-Unis continueraient de remplir les commandes canadiennes par l'entremise des débouchés commerciaux ordinaires. L'industrie britannique du coton avait grandement souffert durant la guerre. Un bon tiers des filatures ont été fermées. De plus, le Canada se trouvait pris entre la possibilité que les États-Unis hésitent à remplir les commandes d'un nouveau client sur le marché, du moins d'un client dont la permanence comme client était fort douteuse, et l'inhabileté physique de l'Angleterre de reprendre ses relations commerciales d'avant-guerre. Les chiffres de 1947, sur le tableau n° 3, indiquent ce qui s'est produit. La proximité de ce marché, les facilités d'exécution des commandes, des affinités commerciales naturelles et un programme de subventions à l'importation destinées à maintenir les prix à un niveau bien inférieur à celui des prix mondiaux, tout contribuait à hausser à un niveau sans précédent le nombre de verges de tissus importées des États-Unis en une période de rareté aiguë à travers le monde.

Dès le début de 1947, la Commission des prix et du commerce, s'apercevant que la dépense publique en subventions à l'importation de cotonnades commençait à en excéder la valeur comme moyen de stabiliser les prix, et que la rectification des prix tant attendue des États-Unis ne semblait pas devoir se produire, effectua une réduction générale des subventions à l'importation et autorisa une augmentation proportionnée des prix domestiques. Tout cela, joint à l'abandon final de la réglementation des prix, en septembre 1947, et des subventions à l'importation à l'automne, eut pour effet de modérer le flot de marchandises entrant au Canada vers la fin de l'année. Cependant, les 276 millions de verges importées des États-Unis en 1947 représentent encore de beaucoup le chiffre le plus élevé au cours d'une année civile.

Les mesures destinées à conserver le change étranger, adoptées en novembre dernier, ont grandement réduit la quantité de tissus importés des États-Unis.

J'estimerais qu'étant donné les restrictions actuelles nous pourrions en importer environ 80 à 85 millions de verges en 1948. Dans l'intervalle, le Royaume-

Uni qui a autant besoin de dollars que nous, de tissus, se démène afin d'accroître ses exportations au Canada, de 8 millions de verges en 1947, à 80 millions en 1948. D'après les normes d'approvisionnement de 1947, cela va laisser un écart important. Mais il est incontestable que des prix d'importation bien plus élevés et l'absence de subventions sur les importations ont eu pour effet de restreindre la demande. De plus, on peut supposer avec raison que le chiffre élevé de 1947 dépendait en partie de stocks dégarnis de temps de guerre qui ont été maintenant largement reconstitués. En supposant une importation de 85 millions de verges des États-Unis, que le Royaume-Uni atteigne son objectif de 80 millions et que la production domestique atteigne celle de 265 millions de l'an dernier, le total de 430 millions excéderait d'environ 25 p. 100 la moyenne de 1935 à 1939, mais serait d'environ 22 p. 100 plus faible que celle de l'an dernier.

Cela, monsieur le président, termine ce bref exposé de la situation et de l'histoire récente de l'industrie de basé du coton. J'ai soumis au tableau n° 4 quelques prix comparés des tissus, tant domestiques qu'importés. Un mot d'avertissement au sujet de ce tableau. Ces prix proviennent d'importateurs de confiance dont la plupart ont servi dans les divisions des textiles de la Commission des prix pendant la guerre. Mais chaque cote indiquée n'est que celle d'un importateur ; il peut y avoir de grandes divergences avec celles d'autres importateurs. De plus, il est virtuellement impossible de comparer ostensiblement et avec exactitude des étoffes identiques fabriquées en différents pays. Il y a, par exemple, des différences dans le fini, qui font varier les prix de revient, et par conséquent, les prix, sans égard au fait qu'il faut tenir compte du fil et des filés, les largeurs et les poids pouvant être les mêmes. Bref, dans les bornes de ces réserves assez importantes, le tableau n° 4 n'a pour but que de donner une impression.

Mon unique commentaire sur les prix est d'attirer l'attention sur le fait que d'après ce que je sais, ceux des tissus de coton de fabrication canadienne sont généralement inférieurs aux prix de ceux des États-Unis et sensiblement plus bas que les prix britanniques.

TABLEAU 1—APPROVISIONNEMENT APPARENT DE TISSUS DE COTON À TISSAGE LARGE

(Unité—millions de verges)

—	Production domestique	Importations du R.-U.	Importations des É.-U.	Exportations	Total
1935	228	60	12	1	299
1936	245	74	16	1	334
1937	266	76	21	1	362
1938	236	64	26	1	325
1939	279	76	45	3	397
Moyenne de 1935-39	251	70	24	1	344
Moyenne de 1937-39	260	72	31	1	362
1940	327	29	94	10	440
1941	366	44	110	17	503
1942	369	39	178	18	568
1943	318	27	195	11	529
1944	296	10	225	7	524
1945	277	8	196	11	470
1946	268	5	213	13	473
1947	265	8	276	*16	533
1er trimestre	73	2	82	2	155
2e trimestre	72	2	73	6	141
3e trimestre	†59	1	62	3	119
4e trimestre	†61	3	59	5	118
1948					
1er trimestre	†67	4	‡30	3	98

* Pas de déductions pour les tissus à pneus—environ 2.6 millions.
† Estimation d'après les ballots ouverts.
‡ Estimation du mois de mars.

TABLEAU 2—PRODUCTION DOMESTIQUE DES TISSUS DE COTON ET DES ARTICLES TISSÉS.

(Unité—millions de verges)

Genre de tissu	Emploi	1943	1944	1945	1946	*1947
Toiles à sacs	Sacs agricoles. etc.	32	40	37	37	31
Couvertures		8	8	8	8	8
Tissus décoratifs	Draperies, etc.	10	11	11	10	14
Coutils et croisés	Vêtements de travail, vêtements d'enfants	39	25	25	21	22
Toiles légères	Usages industriels	26	22	20	18	18
Tissus fins pour filés	Chemises, robes, indiennes de maison	6	4	4	3	3
Flanelles et flanellettes	Couches, vêtements d'enfants, pyjamas, doublures	29	31	29	27	30
Coton gris	Usages industriels, toile à tabac et à fromage	38	35	32	31	30
Toiles imprimées	Robes, chemises, percales	67	61	55	57	52
Toile à draps, coton à oreillers et coutil à matelas	Matelas	20	11	9	10	10
Toile à serviettes		16	18	18	17	19
Tissus pour vêtements de travail	Salopettes, etc.	19	21	19	19	18
Divers (comprend les tissus teints pour filés)	Robes, ensembles (pour femmes)	8	9	10	10	10
Total (verges)		318	296	277	268	265
Tissus étroits	Soutaches, rubans, galons, (vgs)	90	77	84	84	90
Tissus pour pneus	,, ,, ,, (liv.)	18	13	12	14	17

* Estimation pour le dernier trimestre.

31 mai 1948.

TABLEAU 3—IMPORTATIONS DE TISSUS DE COTON À TISSAGE LARGE

(Millions de verges)

	Du R.-U.	Des É.-U.
1938	64	26
1939	76	45
Moyenne de 1935-1939	70	24
1940	29	94
1943	27	195
1944	10	225
1945	8	196
1946	5	213
1947	8	276

31 mai 1948.

TABLEAU 4—PRIX COMPARÉS DES TISSUS DE COTON

(Les prix sont en cents par verge livrée au Canada avant les modifications tarifaires du 19 mai 1948)
(Les poids sont ainsi indiqués : par exemple, 4.00 verges ce qui veut dire 4 verges à la livre).

Genre	Du Canada	Des États-Unis	Du Royaume-Uni
1. Enveloppes à matelas			
Damas, de qualité inférieure de 56 pouces pour le dessus et toutes celles plus longues	.89	.90	.95
Damas, tissé épais, de 56 pouces pour le dessus et toutes celles plus longues	1.20	1.25	1.55
Coutil à matelas, tissé, à filé teint, de 56 pcs approx. 4.00 verges	.59	.63	.75
Coutil à matelas, tissé, qualité moyenne, à filé de 56 pces 3.00 verges	.65	.72	.94
Toile à drap, imprimée 5.50 verges	.23½	.29	.35
2. Toile pour chemises de travail			
Chambrai	bleu, renforcie 36 pcs 3.50 vgs .33	36 pcs 3.60 vgs .42	.....
	bleu, renforcie 36 pcs 2.90 vgs .37½	36 pcs 2.90 vgs .49½	.....
Cover-coat	renforcie 36 pcs 2.98 vgs .36	36 pcs 2.90 vgs .50	.....
Peau de daim, rebroussée, teinte à la pièce, non renforcée	36 pcs 3.20 vgs .35	36 pcs 3.00 vgs .51¾-.64½	.....
	36 pcs 2.66 vgs .39½	(le prix varie selon la couleur)	
Flanelle, plaid, rebroussée, non renforcée	36 pcs 3.90 vgs .32	[illegible]	36 pcs 3.89 vgs .47
	36 pcs 3.55 vgs .34½		
Étoffe croisée de coton 28/29 8 onc. renforcée bleue	.43	.48	.53
Coutil	28/30 pcs de 8 onc. bleu renforcie .49¾	30 pcs 8 onces .49	.56
3. Toile pour chemises			
De qualité inférieure	(le prix varie selon la		
80 x 80 renforcée, imprimée	couleur) .35½—.36½	.44	.47½
68 x 64 renforcée, imprimée	.33¾	.36—.37	.....
136 x 60 peignée, blanche	.40¼	.55	.....
De meilleure qualité			
100 x 60 imprimée	.35⅞	.52¾—.56½	.....

De meilleure qualité		.....		.....		.....
124 x 76 simple		.....		.....		.80—1.20
144 x 76 2 plis, blanche		.....		.....		1.09
144 x 76 2 plis, colorée		.....		.....		1.23¾—1.32½
144 x 76 simple, blanche		.....		.72—.78		.90
144 x 76 simple, colorée		.....		.....		1.06
128 x 68 peignée, blanche		.40½		.60—.66		.72
4. Toile légère 29'', 8 onc.		.33		.36½		.....
5. Toiles à sacs						
36'' 48 x 44 (pour le sucre et la farine exportée)	2.78 vgs	.28¼	2.85 verges	.29		.....
4.00 vgs 48 x 44 (pour les sacs de 98 livres de farine domestique)	36 pouces	.21¼	37 pouces	.22½		.....
Osnaburgs 3.50 vgs (issues de minoterie)		.18⅝		.22¼—.23½		.....
6. Toile à drap, 81''		1.00		1.02		1.21
7. Étoffes à robes, vêtements d'enfants						
Batiste, qualité moyenne		.40		.44		.58
Toile de Cambrai		.30		.40		.45
Chambrai, qualité moyenne 4.04 vgs		.33		.40		.50
4.04 vgs		.34½		.42¾		.....
Popelines et gabardines		.....		1.65		1.85
Broadcloth 36'' 64 x 60		.26		.35½		.....
80 x 60		.25⅞		.33		.....
Broadcloth 80 x 80		.35		.45		.55
100 x 60		.29		.50		.....
Satinettes (doublures) 54''		.44		.65		.85
Kasha (doublures) 4.00 vgs		.26		.44		.....
Velours à côtes—fin		.....		1.15		1.40
grossier		.....		.99		1.15
Flanellette, blanche, 30''	3.84 vgs	.26		.....	4.40 vgs	.33
4.75 vgs		.23		.28¾		.....
rebroussée, flanelle à plaid	3.90 vgs	.32		.....	3.89 vgs	.47⅓
rebroussée, flanelle à la pièce, teinte, 3.00 vgs		.35½		.....		.64

Me Dyde :

D. Voudriez-vous prendre maintenant le tableau n° 4, le parcourir avec nous et nous expliquer ce que c'est ?—R. Très bien. Le tableau n° 4 donne un état comparatif des prix des tissus canadiens, dans la mesure où il est possible de le dresser. Le tableau a été uniformisé, afin de pouvoir faire une comparaison raisonnable dans les limites que j'ai définies dans mon mémorandum. Les prix sont indiqués en cents, par verge, pour l'article rendu en entrepôt au Canada, c'est-à-dire avant les changements tarifaires annoncés par le ministre dans son exposé budgétaire ; mais les poids sont indiqués par le nombre de verges dans une livre. J'indique ici, dans la 1ère colonne, les unités ; les sortes de tissus sont indiquées dans la colonne de gauche ; et vous trouverez dans les trois autres colonnes les prix canadiens, américains et anglais.

D. Qu'entendez-vous par le nombre de verges à la livre ? Donnez-nous un exemple ?—R. Très bien. Prenez, au numéro un, le troisième exemple donné : coutil à matelas, tissé, teint en filé, 56 pouces environ, $4 la verge. Ce 56 pouces indique quelle est la largeur ; et il y a à peu près 4 verges dans une livre. Vous verrez, en continuant sur la même ligne, les prix qui m'ont été donnés pour les articles de cette qualité rendus en entrepôt : 69c. la verge pour l'article canadien ; 63c. pour l'article américain, et 75c. pour l'article anglais.

M. THATCHER : Le témoin pourrait-il nous dire dans quelle mesure le tarif influe sur le prix américain ? Pourriez-vous nous dire cela au pied levé ?

Le TÉMOIN : Cela dépend, évidemment. Je ne suis pas un spécialiste en questions tarifaires.

M. THATCHER : Pourriez-vous nous donner un chiffre approximatif ?

Le TÉMOIN : Le tarif américain est, approximativement, d'environ 17½ p. 100, plus 3c. par livre.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous voulez dire le tarif canadien sur les articles américains ?

Le TÉMOIN : C'est cela.

M. Thatcher :

D. Quel est-il maintenant ? A-t-il été complètement aboli ?—R. Oui.

D. Ainsi, le prix anglais baissera ?—R. Oui, mais il y a eu aussi une graduation, une réduction proportionnelle des tarifs au détriment des États-Unis. Supposons, par exemple, que le tarif sur les produits du Royaume-Uni était de 17½ p. 100 et celui sur les produits des États-Unis de 17½ p. 100, plus trois cents par livre, alors le tarif sur les produits américains est maintenant de 3c. par livre.

D. Je comprends. Alors, ces prix américains baisseront temporairement ?—R. C'est exact.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous êtes en train de nous expliquer comment opère la clause de la nation la plus favorisée ?

Le TÉMOIN : C'est juste.

M. Thatcher :

D. Savez-vous si cela fera baisser les prix au Canada ?—R. Il est trop tôt pour le dire.

D. Il est encore trop tôt ?—R. Je le crois.

D. Mais il est probable que cela va arriver ?—R. Nous l'espérons.

M. Fleming :

D. Vous avez fait partie longtemps de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, n'est-ce pas ?—R. Oui, pendant près de deux ans.

D. Dans ce cas, vous avez été en rapport intime avec les prix qui sont en vigueur dans l'industrie textile du coton et avec la situation de l'approvisionnement dans cette industrie ?—R. Le secrétaire de la Commission des prix devait voir surtout aux approvisionnements. Comme vous le savez, la Commission

des prix avait une division des prix dont le président, évidemment, avait la direction, et qui voyait à toutes les questions qui avaient trait aux prix, tandis que le secrétaire de la Commission s'occupait plus spécialement des questions d'approvisionnement. C'est pourquoi le présent rapport traite surtout des approvisionnements.

D. En vertu des attributions du Comité, deux questions nous intéressent. Si vous pouvez nous aider à la solution de l'une ou de l'autre, nous en serons très heureux. La première est la question des prix, l'autre, celle de l'amassage possible des approvisionnements. Avez-vous eu connaissance, avant le moment où vous avez quitté la Commission, le 31 mai, qu'il y avait eu amassage ou accumulation indue d'approvisionnements dans l'industrie textile du coton ?—R. Non, je n'en ai pas eu connaissance.

D. Alors, sur la question des prix...

Le VICE-PRÉSIDENT : Cette question n'est pas précisément de votre domaine, n'est-ce pas ? Vous dites que vous êtes plus au fait des approvisionnements que des prix ?

Le TÉMOIN : Oui. Ce qui nous intéressait davantage, c'était de faciliter l'approvisionnement, afin de maintenir le plafond des prix. Il fallait donc, évidemment, surveiller la quantité des approvisionnements disponibles. C'est cette question-là qui nous regardait particulièrement.

Le VICE-PRÉSIDENT : Toute rétention de marchandises du marché devait attirer l'attention de votre service ?

Le TÉMOIN : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est juste ?

Le TÉMOIN : Oui, c'est juste.

M. Fleming :

D. Vous laissez entendre que vous n'avez aucune preuve que l'on ait essayé, à quelque moment que ce soit, d'accumuler ou d'amasser des approvisionnements ?—R. Certainement pas dans le domaine des textiles primaires.

D. C'est ce que nous discutons en ce moment. Je vais vous poser une question au sujet des prix. Si vous ne pouvez pas y répondre en connaissance de cause, vous nous le direz. Pendant le temps que vous avez travaillé à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, jusqu'au 31 mai de cette année, avez-vous remarqué si l'industrie des cotonnades avait essayé d'établir des prix trop élevés ?—R. Non, je ne l'ai pas remarqué. D'autre part, je dois dire que l'industrie primaire du coton s'est efforcée de maintenir ses prix le plus près possible des prix-plafonds qui avaient cours au moment de l'abandon des régies.

D. Je suppose que vous faites allusion surtout à la période qui s'est écoulée depuis le 15 septembre 1947 ?—R. C'est exact.

M. THATCHER : En adoptant ce nouveau tarif, le gouvernement, pour une fois, a pris le bon moyen de faire baisser les prix. C'est la première fois, depuis que je fais partie du Comité, que je fais un tel aveu. C'est avec plaisir que je le fais.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est en majuscules, je crois, qu'il faudrait imprimer cela dans le compte rendu !

Me Dyde :

D. Vous avez dit, monsieur Griffin, que vous vous intéressez de près à la question des approvisionnements ? Avez-vous quelque chose à dire au Comité au sujet des approvisionnements du Royaume-Uni ? Je sais que vous êtes allé outre-mer, récemment. Avez-vous des renseignements à donner au Comité à ce sujet ? Vous est-il possible d'en donner ?—R. Oui, monsieur le président. Le gouvernement du Royaume-Uni fait tout ce qu'il peut pour reconquérir le marché canadien des cotonnades. Il a pris des moyens pour y réussir. Ainsi, il y a quelque temps, il a été décidé qu'une certaine proportion de toutes les exporta-

tions du Royaume-Uni serait destinée aux pays à monnaie métallique ; or, il se trouve que le Canada est le seul pays à monnaie métallique que l'Angleterre ait sur cette liste de contingents. La République Argentine, par exemple, qui offrait jadis un bon marché pour les cotonnades anglaises, a restreint les importations de coton du Royaume-Uni. Comme vous le savez, les États-Unis ont leur industrie domestique, qui est très développée, ainsi qu'un tarif très élevé. Ils n'ont jamais acheté beaucoup de la Grande-Bretagne, si ce n'est des étoffes de toute première qualité. Par conséquent, le Canada constitue, à l'heure actuelle, le meilleur marché potentiel.

D. Diriez-vous que le programme projeté ne dépasse pas les forces du Royaume-Uni ? Celui-ci pourra-t-il remplir ce programme ? Pouvez-vous nous le dire ?—R. Oui. Quand j'étais là-bas, en mars dernier, j'étais assez optimiste. Mais ce qui peut causer des embarras, ce sont les prix courants du Royaume-Uni, qui, comme vous le verrez sur le tableau n° 4, jurent encore trop avec nos prix domestiques et sont beaucoup plus élevés que ceux des États-Unis.

D. En voyant la réduction apportée au tarif, je serais porté à dire que ces prix du Royaume-Uni vont baisser en proportion de la réduction du tarif. Mais, avant de tirer cette conclusion, n'y a-t-il pas d'autres facteurs à considérer ?—R. Oui, je crois qu'il y en a. Entre autres, il y a la très forte augmentation sur le coton égyptien.

D. Quelle en est la conséquence ?—R. Cela fait monter le coût de la production en Grande-Bretagne et par conséquent, tout probablement, le prix que les producteurs canadiens doivent payer.

D. Y a-t-il d'autres facteurs, à votre connaissance ?—R. En Grande-Bretagne, les prix d'exportation ne sont soumis à aucun système de régie. Par conséquent, il n'y a rien pour empêcher l'exportateur anglais d'ajouter tout simplement à son prix le montant de la diminution que la baisse de notre tarif, autrement, devrait entraîner.

D. Mais ne dites-vous pas qu'il est trop tôt pour que nous puissions estimer ce que fera le producteur du Royaume-Uni ?—R. Je crois que la baisse des tarifs aidera à la stabilisation des prix plutôt qu'à leur réduction. Mais les facteurs que j'ai mentionnés préviendront probablement la hausse des prix et pourront très bien stabiliser les prix au niveau actuel.

M. Thatcher :

D. Vous dites à la page 2 de votre exposé : "A la fin de la guerre, la production a tombé brusquement. Elle semble reprendre maintenant son train ordinaire, mais légèrement au-dessus du niveau d'avant-guerre." Voudriez-vous nous donner un peu plus d'explications à ce sujet et nous en donner la raison ?—R. Il faut peut-être, je crois, en chercher l'explication dans les raisons opposées à celles que je donne, dans le paragraphe précédent, pour expliquer la majoration. Vous verrez là que l'industrie fonctionnait sur un pied de guerre et que cette situation a cessé quand la guerre a fini et que l'ambiance générale due à l'état de guerre s'est évanouie. A mon avis, le facteur le plus important a peut-être été la réduction de la semaine de travail.

D. De fait, il y a-t-il eu au Canada, pendant la guerre une majoration qui en valait la peine ?—R. Je préférerais que ce soit l'industrie qui réponde à cette question.

Me DYDE : Vous ne voulez pas dire qu'il y a eu un renversement de tous ces facteurs, étant donné que l'on peut inclure, dans ces facteurs, l'aide apportée par le Gouvernement à la solution de difficultés spéciales.

Le TÉMOIN : Comme vous le savez, le Gouvernement s'est tenu à l'écart.

Le VICE-PRÉSIDENT : Messieurs, avez-vous d'autres questions à poser ? Non ? Eh bien ! monsieur Griffin, je vous remercie.

Me DYDE : Je vais appeler maintenant M. Hughes, du Bureau fédéral de la statistique.

M. Frederick William Hughes, commis en chef, service des importations, division du commerce extérieur, Bureau fédéral de la statistique, est appelé et assermenté.

Me Dyde :

D. Quels sont vos nom et prénoms ?—R. Frederick William Hughes.

D. Quelle est votre adresse ?—R. 20, Middleton Drive.

D. Que faites-vous au Bureau fédéral de la statistique ?—R. Je suis commis en chef au service des importations, dans la division du commerce extérieur.

D. Monsieur Hughes, je vous ai demandé d'apporter avec vous un tableau sur les importations des produits textiles, tableau préparé, je crois, par le Bureau fédéral de la statistique. Avant de vous demander de jeter un coup d'œil sur ce tableau, je voudrais faire remarquer aux membres du Comité que, bien que nous nous occupions du coton, il serait utile, je crois d'avoir ce tableau, qui se rapporte à tous les produits textiles. Vous vous apercevrez donc, en le parcourant, qu'il y est question d'autre chose que du coton. Voudriez-vous, monsieur Hughes, nous donner des explications au sujet de ce tableau, nous dire ce qu'il signifie ? Par exemple, je vois au haut du tableau la phrase suivante : "Importations pour consommation, de tous les pays, du Royaume-Uni et des États-Unis, pour les années terminées le 31 décembre 1946 et le 31 décembre 1947 (à l'exception de l'or)—(suite). Qu'est-ce que cela veut dire ?—R. Cela veut dire à l'exception de l'or en lingots. C'est la Banque du Canada qui s'occupe de cela.

D. Les mots de l'en-tête "importations pour consommation" laissent entendre qu'il s'agit d'un grand tableau ; et, de ce tableau, nous n'en avons qu'une seule page. Est-ce juste ?—R. Vous n'avez ici que l'ensemble du groupe des fibres et des textiles.

Me DYDE : Nous allons immédiatement consigner ce tableau au compte rendu.

No 35—Importations pour consommation de tous les pays, du Royaume-Uni et des États-Unis, pour les années terminées le 31 décembre 1946 et 1947 (or excepté)

Item	De tous les pays		Du Royaume-Uni		Des États-Unis	
	1946	1947	1946	1947	1946	1947
	$	$	$	$	$	$
FIBRES, TEXTILES ET PRODUITS TEXTILES						
Coton —						
Brut et non ouvré	44,657,276	60,815,782	3,365	9,809	37,593,554	45,821,125
Filés, fils et cordages	9,197, 478	16,608,358	5,456,632	6,265,641	3,726,522	10,294,766
Tissus à la pièce	54,163,285	82,573,765	1,948,250	4,002,465	51,892,222	77,590,922
Dentelles et broderies	2,204,692	3,132,447	740,797	1,608,484	1,279,370	972,093
Habillements et vêtements	1,421,884	6,509,695	1,144,708	1,855,919	197,528	4,371,246
Autres articles de coton, n.d.	7,513,051	10,253,630	918,711	2,028,790	6,082,446	7,213,940
Lin, chanvre, jute —						
Brut et non ouvré	1,287,479	1,484,783	431	1,009	293,872	320,814
Filés, fils et cordages	1,470,671	1,517,608	790,033	964,740	304,750	260,895
Tissus à la pièce	14,473,654	25,853,936	2,283,260	3,148,904	632,466	1,099,854
Habillements et vêtements	34,586	62,955	14,297	15,613	13,083	38,520
Autres articles de lin, de chanvre, et jute, n.d.	5,875,396	8,953,337	3,751,880	5,094,739	1,541,696	2,220,971
Soie —						
Brute et non ouvrée	190,828	344,506			190,826	344,506
Filés, retors et fils	50,314	66,299	1,391	2,925	48,923	42,081
Tissus à la pièce	3,393,770	5,470,140	267,068	303,964	2,731,497	4,451,305
Habillements et vêtements	381,795	1,510,381	149,036	204,727	164,937	1,152,255
Autres articles de soie, n.d.	24,527	29,766	17,200	16,613	3,748	7,708
Laine —						
Brute et non ouvrée	29,824,538	30,069,562	5,742,739	8,599,713	1,273,061	3,968,407
Filés et chaînes	6,109,192	7,826,942	5,367,322	5,566,481	692,326	1,927,639
Tissus à la pièce	20,114,640	29,663,026	17,733,388	21,381,614	2,060,849	7,310,954
Tapis et carpettes	4,551,153	9,032,717	1,954,998	4,902,061	328,152	423,615
Habillements et vêtements	2,956,780	6,365,492	1,886,928	4,460,308	895,153	1,477,989
Autre laine et lainages, n.d.	1,011,861	1,505,244	589,370	1,009,988	385,791	417,421
Soie artificielle —						
Soie artificielle non ouvrée	2,975,080	4,269,142	2,133,239	2,323,953	528,730	328,202
Filés, retors et fils	6,544,745	7,759,970	4,066,418	3,913,254	2,392,589	3,541,816
Tissus à la pièce	9,832,671	16,144,868	2,915,169	4,433,546	6,498,216	10,767,143
Habillements et vêtements	1,774,779	5,296,808	325,616	615,630	1,371,246	4,443,310
Autres articles de soie artificielle, n.d.	975,919	1,021,746	91,644	247,649	645,325	674,351

Tissu de crin et de filtre-presse	26,472	13,558	26,242	12,464	230	1,094
Kapok, filasse de manille, agave, crin de Tampico, autres fibres végétales non colorés ni autrement ouvrés que séchés, nettoyés. coupés de longueur, triturés et passés au crible	8,805,609	12,188,582	.....	11,203	863,277	1,934,360
Ficelle d'engerbage	170	152	.....	.....	170	152
Fibres de graminées et d'autres végétaux, et articles fabriqués de ces fibres, n.d.	711,912	698,572	1,135	11,501	227,556	177,799
Produits textiles divers —						
Chiffons et rebuts	6,037,194	7,053,807	430,900	68,125	5,097,480	6,688,793
Cordage, corde, ficelle, fils, filets, et lignes à pêche, n.d.	1,957,742	2,826,744	1,680,028	2,135,785	270,433	562,210
Toile cirée et autres toiles enduites ou imprégnées	4,273,519	9,327,842	749,638	2,201,913	3,519,153	7,070,268
Dentelles et broderies, n.d.	1,437,719	1,676,024	523,599	925,514	480,964	261,057
Chapeaux, casquettes, bonnets et bérêts	530,074	753,655	175,712	266,794	323,417	415,023
Habillements et vêtements	2,967,727	4,966,296	1,010,222	2,455,304	1,889,495	2,376,534
Passementerie de chapeaux, extérieure et intérieure, etc.	1,339,484	1,083,648	11,446	3,990	1,086,401	741,414
Formes et carcasses	403,384	400,690	6,294	5,630	171,500	199,505
Autres produits textiles mixtes	2,617,478	5,456,495	82,944	159,047	2,466,429	5,113,723
Récapitulation, fibres, textiles et produits textiles	264,120,526	390,589,069	64,992,050	91,235,809	140,165,403	217,025,780

Me Dyde :

D. Oui, mais le tableau montrant les importations destinées à la consommation remplit un grand nombre de pages de votre rapport, dont vous en avez extrait une ?—R. Oui.

D. La liste des articles importés pour la consommation se prolonge donc sur un certain nombre d'autres pages du rapport ?—R. Exactement.

D. Vous nous avez donné ici toutes les fibres, les matières textiles et les produits textiles ?—R. Exactement.

D. Alors, vous avez donné dans la première colonne les totaux de tous les pays pour 1946 et 1947, en dollars dans les deux cas ?—R. Exactement.

D. Voulez-vous expliquer ce que ce montant de dollars représente ? Est-ce la valeur des produits rendus en entrepôt au Canada ?—R. Ce sont les chiffres des dollars inscrits sur les déclarations douanières d'importation. Le ministère du Revenu national a établi que la valeur des articles à leur entrée au pays ne doit pas être moindre que la valeur du marché ferme des articles au moment et au lieu de l'expédition, ni moins que la valeur inscrite sur les factures ; en d'autres termes, la valeur des articles peut être majorée mais non baissée par comparaison à la valeur inscrite sur les factures.

M. Fleming :

D. C'est pour prévenir le déversement sur le marché ?—R. Si le prix des articles monte entre le moment où un acheteur a placé sa commande et le moment de l'expédition, on prend le prix au moment de l'expédition plutôt que celui que l'intéressé paie en réalité pour les articles.

Le vice-président :

D. Voulez-vous dire que ces prix sont ceux du pays de provenance des articles expédiés ou que ce sont les prix des articles rendus en entrepôt au Canada ?—R. Bien, les deux.

D. Un seul chiffre ne peut pas vouloir dire les deux, n'est-ce pas ?—R. Dans certains cas, un acheteur peut payer un dollar pour des articles. Quand ils lui sont expédiés, ils ne valent qu'un dollar et c'est un dollar que l'on prend comme valeur pour fins d'imposition des droits. Si toutefois il n'accepte la livraison de ses marchandises que trois mois plus tard et que la valeur de ces marchandises s'élève alors à un dollar et demi, aux fins de l'imposition des droits on prendra un dollar et demi.

D. C'est un changement dans le prix des articles entre la commande et la réception. Cependant, dans ces deux cas cette question est dans l'ordre, n'est-ce pas. Le prix représent-t-il le coût des marchandises dans le pays d'où elles sont exportées ?—R. Si l'acheteur commande pour un dollar de marchandises et qu'il n'y ait pas de changement dans la valeur marchande au moment où les marchandises lui arrivent, il paie un dollar. Si la valeur marchande des articles change, il paie également un dollar, mais nous inscrivons le prix réel des articles au lieu et au moment de l'expédition. En d'autres termes, nos chiffres sont augmentés même si l'importateur lui-même paie seulement un dollar.

D. Vous cherchez donc à arriver à la valeur réelle des articles ?—R. A la valeur courante des articles.

D. Vous obtenez vos chiffres du service des douanes ?—R. Nous les prenons sur la déclaration douanière d'importation.

D. Prenez-vous le prix des articles évalués aux fins de douane ?—R. Oui.

D. En regardant ces chiffres nous voyons bien qu'ils ne comprennent pas les droits de douane.—R. Le tarif ?

D. Les droits de douane que l'acheteur doit payer, ce chiffre n'y est pas ?—R. Non, les droits de douane ne sont pas inclus dans ces chiffres.

D. Par conséquent, en regardant le premier chiffre, je vois 44,000,000. Nous comprenons qu'il représente le coton brut et non ouvré qui coûtera au premier

usager au Canada beaucoup plus en raison du tarif ?—R. Oui, il y a des droits à ajouter.

Me DYDE : Monsieur le président, j'ai demandé à M. Hughes, sur cette question, d'apporter un tableau des droits d'importation. Il est très long et je n'en ai pas beaucoup d'exemplaires ; toutefois, si vous le voulez, je le ferai imprimer au compte rendu.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ce n'est qu'une page. Il n'est pas trop long pour être imprimé. S'il a de la valeur, ce qui se peut...

M. FLEMING : Y a-t-il eu des changements dans les droits au cours des deux dernières années ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Non, mais le calcul est fait en dollars. Ce n'est pas simplement un tableau des droits exigés, sous forme de pourcentages ; c'est le montant d'argent. Si nous évaluons le coût pour la personne qui aura à se servir de ces articles désignés sur les importations pour sa consommation, les montants doivent être ajoutés aux chiffres qui sont là. Ils sont en dollars, et non pas en pourcentages, voyez-vous.

M. FLEMING : Je me demandais s'il y avait un rapport. Est-ce bien important pour nos fins ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Cela n'a peut-être pas une grande utilité, mais on y voit les chiffres qu'il faudrait prendre en considération si l'on songe au coût des articles importés au pays pour notre usage.

M. FLEMING : Dans ce cas, je ne vois aucun inconvénient à verser ce tableau au compte rendu.

Me DYDE : Je ne crois pas qu'il y ait de mal, monsieur le président, à le consigner au compte rendu. Le deuxième tableau explique le premier et y ajoute un peu. Pour le compte rendu, c'est peut-être un document utile.

Il peut être inséré au compte rendu immédiatement.

M. FLEMING : Adopté.

Droits perçus sur les fibres et les textiles pour les années terminées les 31 décembre 1946 et 1947

Articles importés	Tous les pays		Royaume-Uni		États-Unis	
	1946	1947	1946	1947	1946	1947
	$	$	$	$	$	$
Coton —						
Brut et non ouvré	56,807	73,892			56,807	73,892
Filés, fils et cordages	775,491	1,933,805			772,519	1,923,843
Tissus à la pièce	11,410,053	15,731,075		189	11,337,690	15,513,137
Dentelles et broderies	289,440	261,578	555		250,047	150,533
Habillements et vêtements	89,836	1,883,990	2,307	5,878	63,562	1,793,675
Autres articles de coton, n.d.	1,882,408	2,365,019	837	1,512	1,723,495	2,064,158
Lin, chanvre, jute —						
Brut et non ouvré	72	110			72	111
Filés, fils et cordages	113,200	87,366	6,988	14,458	46,858	39,136
Tissus à la pièce	212,057	417,162	31,423	82,163	172,020	294,535
Habillements et vêtements	6,115	14,198			3,925	11,556
Autres articles de lin, de chanvre, et jute, n.d.	519,860	943,569	8,024	55,180	379,084	563,979
Soie —						
Brute et non ouvrée	15	157			15	157
Filés, retors et fils	7,012	9,655	194	439	6,818	7,599
Tissus à la pièce	620,617	1,107,058	28,335	14,429	505,911	948,597
Habillements et vêtements	95,351	453,023	25,913	49,377	44,897	357,043
Autres articles de soie, n.d.	7,189	8,967	4,255	4,115	1,568	3,108
Laine —						
Brute et non ouvrée	25,316	69,450			6,330	23,839
Filés et chaînes	741,248	1,106,857	539,790	550,336	190,667	474,126
Tissus à la pièce	3,949,663	7,002,326	2,934,347	3,419,694	909,629	3,224,244
Tapis et carpettes	1,116,263	2,018,238	309,376	747,946	161,390	204,877
Habillements et vêtements	752,147	1,557,798	392,299	877,110	310,891	568,704
Autres laines et lainages, n.d.	316,540	409,526	107,260	186,636	194,936	202,604
Soie artificielle —						
Soie artificielle non ouvrée	66,223	148,154			42,303	24,617
Filés, retors et fils	709,801	1,093,704			682,754	1,002,234
Tissus à la pièce	2,963,335	5,200,640	1,096	1,018	2,810,926	4,847,347
Habillements et vêtements	473,929	1,663,887		41	448,497	1,581,068
Autres articles de soie artificielle, n.d.	378,932	360,548		208	292,304	320,935

Droits perçus sur les fibres et les textiles pour les années terminées les 31 décembre 1946 et 1947

Articles importés	Tous les pays		Royaume-Uni		États-Unis	
	1946	1947	1946	1947	1946	1947
	$	$	$	$	$	$
Tissu de crin et de filtre-presse	2,387	1,391	2,323	1,091	63	300
Kapok : filasse de manille, agave, crin de Tampico, autres fibres végétales, non colorés ni autrement ouvrés que séchés, nettoyés, coupés de longueur, triturés et passés au crible						
Ficelle d'engerbage						
Fibres de graminées et d'autres végétaux et articles fabriqués de ces fibres, n.o.p.	55,742	51,226	16	442	11,598	11,884
Produits textiles divers						
Chiffons et rebuts	42,918	32,495		10	38,784	30,519
Cordage, corde, ficelle, fils, filets, et lignes à pêche, n.d.	15,248	39,749	5,926	24,748	9,322	14,970
Toile cirée et autres toiles enduites	1,080,939	2,109,120	31,409	130,403	1,048,160	1,962,488
Dentelles et broderies	263,890	215,707	2,924	6,737	134,420	73,030
Chapeaux, casquettes, bonnets et bérets	132,445	187,510	20,026	30,550	103,429	134,662
Habillements et vêtements	780,051	1,163,390	132,201	326,676	627,627	795,338
Passementerie de chapeaux, extérieure et intérieure, etc.						
Formes et carcasses	66,158	78,796	708	633	36,732	46,100
Autres produits textiles mixtes	389,440	487,388	4,190	6,186	348,613	407,641
Total des fibres et textiles	30,408,138	50,288,524	4,592,722	6,538,205	23,774,663	39,696,586
Récapitulation :						
Coton	14,504,035	22,249,359	3,699	7,579	14,204,120	21,519,238
Lin, chanvre et jute	851,304	1,462,405	46,435	151,801	601,959	909,317
Soie	730,184	1,578,860	58,697	68,360	559,209	1,316,504
Laine	6,901,177	12,164,195	4,283,072	5,781,722	1,773,843	4,698,394
Soie artificielle	4,592,220	8,466,933	1,096	1,267	4,276,784	7,776,201
Toutes autres fibres et textiles	2,829,218	4,366,772	199,723	527,476	2,358,748	3,476,932

Me DYDE : Je n'ai pas d'autres questions, monsieur Hughes, mais vous pourriez peut-être vous arrêter un moment au cas où les membres du Comité auraient des questions à poser au sujet du dernier tableau.

M. FLEMING : Il y a une question sans importance. J'ai remarqué sur la feuille indiquant les droits perçus, que l'on est à distribuer, qu'il se trouve, au bas, une récapitulation des chiffres par les diverses catégories de textiles. Dans la feuille inprimée déposée par M. Hughes, nous n'avons pas cette récapitulation par les textiles individuelles. Il nous serait peut-être utile de la faire préparer et ajouter à la liste de M. Hughes.

Le TÉMOIN : Oui, nous pourrions faire cela.

M. Fleming :

D. Ce ne serait pas très difficile ?—R. Non, il s'agit seulement du total de chacun de ces groupes, ici.

Me Dyde :

D. Voulez-vous préparer cela, monsieur Hughes ?—R. Je verrai à ce que cette récapitulation soit préparée et envoyée.

M. FLEMING : On pourrait la déposer plus tard au compte rendu sans qu'il soit nécessaire de présenter un autre témoignage.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est tout, messieurs. Je vous remercie, monsieur Hughes.

Je dirai au Comité que le prochain témoin sera assermenté et, s'il y a des documents à distribuer nous y verrons avant de lever la séance. Nous pourrons peut-être ajourner ensuite. Oh ! j'ai dit cela, messieurs, croyant que ce serait M. Blair Gordon. Cependant, nous avons un autre témoin du Bureau fédéral de la Statistique.

M. Frederick J. Rashley, chef adjoint de la statistique des manufactures, Bureau fédéral de la statistique, est appelé et assermenté.

Me Dyde :

D. Voulez-vous donner votre nom au long au Comité ?—R. Frederick John Rashley.

Votre adresse ?—R. 111 Hopewell.

D. Quelle est votre profession ?—R. Chef adjoint de la Statistique des manufactures, au Bureau fédéral de la statistique.

D. Je vous ai demandé d'apporter, pour la gouverne du Comité, certains tableaux. En avez-vous préparé ? Lequel désirez-vous soumettre le premier, monsieur Rashley ?—R. Bien, je pense que nous avons préparé un tableau d'ensemble couvrant presque tout ce sujet, n'est-ce pas ?

D. Oui. Ne présentez-vous pas également un tableau basé sur une revue statistique ou croyez-vous qu'un tableau suffira ?—R. Un tableau.

Le vice-président :

D. C'est le grand tableau écrit à la machine ?—R. Oui.

Me Dyde :

D. Ainsi, le grand tableau écrit à la machine est celui que vous présentez maintenant ?—R. Oui.

Me DYDE : Je pense, monsieur le président, qu'il peut être porté au compte rendu maintenant.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui.

INDUSTRIES DU COTON (1)

INDEX DE L'INVENTAIRE—INDUSTRIE DES ÉTOFFES ET DES FILÉS

Production 1938-1948

Année	Coton brut			Production de filés de coton	Production de tissus de coton tissés large	Valeur brute de la production		Indice du volume physique de la production (4)		Valeur des expéditions	Inventaire			
	Importation	Ballots	Ouvraisons			Industrie des étoffes et des filés de coton	Toutes les industries textiles du coton	Industrie des étoffes et des filés de coton	Toutes les industries textiles du coton		Total	Matières premières	Articles en cours de fabrication	Produits ouvrés
	Livres	No (2)	Livres (3)	'000 livres	'000 verges	$	$							
1938	134,760,525	282,322	141,157,483	118,050	218,556	57,055,615	67,205,182	89.3	90.7					
1939	159,532,357	340,900	171,674,285	140,982	263,695	70,385,460	81,229,698	112.4	111.7					
1940	216,626,942	455,165	254,101,509	192,987	309,288	103,389,868	115,559,067	137.0	132.1					
1941	257,298,237	491,410	240,050,323	210,282	351,047	128,421,012	146,120,232	155.9	152.8					
1942	276,410,568	496,102	246,768,980	210,929	334,349	141,899,520	164,448,498	156.8	156.0					
1943	143,017,950	425,107	211,841,023	183,495	277,340	126,879,874	149,919,820	132.8	134.3					
1944	171,617,178	375,835	187,497,692	166,465	263,902	116,707,311	140,059,844	126.4	128.4					
1945	189,534,652	362,740	181,185,914	162,048	245,300	114,682,802	139,430,423	120.8	123.5					
1946	176,734,699	360,198	180,017,799	160,512	237,000	109,828,450	140,822,004			100	100	100	100	100
1947	190,197,565	363,262	179,887,478	168,216	254,283					150.4	136.5	116.6	149.9	211.7
1948	23,935,484	30,944	15,172,987							188.6	147.8	136.8	156.3	186.8
Février	9,599,622	31,847	15,602,242	44,812	67,458					164.6	140.5	128.0	128.2	235.3
Mars	16,277,962	33,578	16,362,310											

(1) Comprenant les cinq industries suivantes : 1. Etoffes et filés de coton, 2. Fil de coton, 3. Rebuts de coton et de laine, 4. Coton en feuilles ou en ouate, 5. Divers articles de coton.
(2) Ballot de 500 livres, poids brut,
(3) Poids indiqués sur les factures,
(4) 1935-1939=100.

Me Dyde :

D. Voulez-vous consulter le tableau et nous expliquer de quoi il s'agit ?—R. Les chiffres d'importation se passent, naturellement, de commentaire. Pour ce qui est de la deuxième colonne, sous l'en-tête, "Coton brut", il s'agit des ballots ouverts dans les filatures.

Le vice-président :

D. Nous ne vous entendons pas très bien.—R. Je regrette, je ne puis parler assez fort.

D. Imaginez-vous que votre fils est au fond du jardin et que vous voulez vous faire entendre.—R. J'essaierai de nouveau. Dans ce grand tableau, la première colonne se rapporte aux importations de coton brut. Ceci, naturellement, provient simplement de notre division des statistiques d'importation.

La deuxième et la troisième colonnes représentent les ballots de coton employés par les filatures.. Elles vous donnent en elles-mêmes une bonne idée du travail aux filatures. De fait, si vous connaissez le nombre de ballots ouverts, vous savez vraiment ce qui se passe dans l'industrie du coton. Ainsi, c'est un facteur de travail.

Me Dyde :

D. Avant de passer à autre chose, je remarque que le renvoi au bas de la page n° 2 sous "ouvraisons" indique que les balles sont de 500 livres poids brut.

Alors, voulez-vous continuer, monsieur Rashley ?—R. Oui. Dans la colonne suivante il s'agit simplement de livres. Les ouvraisons sont surtout un indice de l'activité.

Je pense que les chiffres se rapportant à la production des filés de coton sont assez clairs comme cela. Je ne sais pas quel commentaire apporter à cet effet.

D. Il s'agit de la production de filés de coton au Canada ?—R. Exactement.

D. Et ils sont exprimés en milliers de livres ?—R. Oui. Puis nous arrivons à la production des tissus de coton, la deuxième colonne. Elle comprend tous les tissus de coton à large trame. Elle ne comprend pas les tissus étroits. Elle ne comprend pas ce que l'on appelle les produits du coton ; c'est-à-dire, tout ce qui est fabriqué dans son état achevé comme une couverture. Il s'agit de la fabrication des tissus que vous considérez normalement comme tels. Ces renseignements nous proviennent des manufactures elles-mêmes et certains rajustements de moindre importance ont été apportés pour adapter les chiffres à ceux que l'industrie elle-même emploie. Je ne pense pas qu'il y ait jamais eu de discussion sur ces chiffres en particulier.

D. La colonne suivante traite de la valeur brute de la production. Vous pourriez peut-être nous expliquer comment vous arrivez à la valeur, où et à quel point ?—R. La valeur brute de la production est la valeur à la filature. Cependant, en étudiant ces colonnes il ne faut pas oublier qu'il ne s'agit pas de la valeur brute de la production de tissus de coton à large trame. La colonne précédente donne la production des tissus, mais lorsque nous arrivons à la valeur brute il s'agit de la valeur brute de tous les produits fabriqués par les tisserands ; c'est-à-dire, la valeur brute des filés de coton et des tissus. C'est la valeur totale à la filature.

J'ajouterai que toutes les maisons d'affaires n'interprètent pas toujours de la même façon la valeur de vente à la filature, mais elles comprennent leurs propres interprétations d'année en année. Il n'est peut-être pas tout à fait juste de dire que la valeur brute en 1939 s'est chiffrée exactement à $53,055,000. C'est peut-être un peu plus ou moins si toutes les manufactures se servaient de la même base pour établir leur rapport. Néanmoins, la méthode de faire rapport reste la même et le changement d'année en année est donc juste.

Le vice-président :

D. J'imagine que ces manufactures rapportent leur valeur brute en établissant peut-être une liste d'un nombre d'articles qui ont été vendus à ce que nous pouvons appeler le prix de gros et une autre quantité à un prix différent. Elles ont différents prix. Cependant, tout est simplement additionné et on présente un rapport sur le montant total d'argent obtenu par ces manufactures ?—R. Ça revient à peu près à cela, mais cela ne change pas la valeur des chiffres d'année en année.

D. Pas aux fins de comparaison, non ?—R. La colonne suivante donne tout simplement la valeur brute de la production dans toutes les industries textiles du coton.

Jusqu'ici nous avons traité de l'industrie des filés de coton et des tissus. Il y a, cependant, certaines opérations connexes qui ne comprennent pas, naturellement, les textiles secondaires fabriqués, comme les tissus, etc. Il y a certaines opérations de base qui n'appartiennent pas à l'industrie des filés de coton et des tissus et elles sont rapportées et comprises dans cette valeur brute sous l'en-tête industries textiles du coton.

Me Dyde :

D. Voulez-vous nous donner un exemple, monsieur Rashley, de certains des articles compris dans cette colonne et qui ne le sont pas ailleurs ?—R. Une des industries dont il est question là, pour être bien simple, est celle du fil de coton.

D. Mais il n'est pas question du tout de l'industrie secondaire dans la colonne réservée exclusivement aux industries textiles du coton ?—R. C'est assez difficile à définir. Vous n'êtes plus beaucoup dans le domaine des fileurs et des tisserands, mais vous ne parlez pas de ce qu'on appelle normalement l'industrie secondaire.

D. Voulez-vous vous reporter à la prochaine série de colonnes ?—R. L'indice du volume matériel de la production ; celui-ci est préparé chaque année en tenant compte d'un nombre de facteurs qui indiqueront le volume. Je ne crois pas qu'il soit possible d'expliquer la technique de cet indice. Il comprend en soi un petit volume. Il ne s'agit que d'une tentative d'évaluer la main-d'œuvre, les matériaux employés et tous facteurs disponibles et de les réduire en un chiffre de volume par comparaison à un chiffre de valeur.

M. Pinard :

D. N'auriez-vous pas pu donner un chiffre pour 1946 dans ce tableau ?—R. Non, pas pour 1946.

D. Il a baissé depuis 1942. Croyez-vous qu'il y eut une baisse en 1946 également ?—R. Je crois qu'il y eut une légère baisse. Elle a suivi d'assez près la baisse en valeur brute.

Si vous descendez la colonne portant le titre, "valeur brute de production, filé de coton et tissu", vous remarquerez le changement dans les valeurs et vous constaterez que les changements de l'indice s'en rapprochent assez. Ainsi, en 1944 vous avez accusé une valeur de $116,000,000 et un indice de 126.40. L'année suivante accuse une baisse d'environ $6,000,000 et l'indice a baissé. En 1946 vous avez une baisse légèrement inférieure à $15,000,000 de sorte que je pense que vous pouvez dire sans craindre de vous tromper qu'il y eut une baisse dans le volume.

Me Dyde :

D. Puis, voulez-vous vous reporter à la partie suivante de votre tableau qui porte le titre, "Indice d'inventaire de l'industrie des filés de coton et des tissus". Voulez-vous nous dire ce que comprend ce tableau et quelle en est la signification ?—R. C'est une série de chiffres très difficiles à évaluer présentement. Nous avons fait plusieurs études concernant surtout les chiffres du revenu

national ; c'est-à-dire que nous voulons savoir quel est le revenu disponible provenant de toutes les sources. Nous voulons également connaître les frais imputables à ce revenu. Un de ces frais comprend l'inventaire. A l'automne de 1946 nous avons donc recommandé que cet indice soit préparé et il ne se rapporte pas au passé. Nous ne savons pas de quelle façon il se rapporte aux années précédentes et ce qu'il représente en terme de volume. C'est un rapport sur le chiffre d'affaires et il contient tous les changements des prix. Cet indice veut dire de fait qu'il y a une augmentation dans le chiffre d'affaires par rapport au revenu national représenté par inventaire.

M .Thatcher :

D. Lorsque les prix ont augmenté, les inventaires n'ont pas nécessairement monté ?—R. Pas le volume, non. Les frais imputés au revenu national sont plus considérables et voilà la signification de cet indice. Il n'aurait peut-être pas dû figurer au tableau.

D. Vous n'auriez pas les mêmes chiffres au taux de tant par livre ou quelque chose de semblable ?—R. Non, je ne sais pas si vous voulez une opinion sur sa signification ?

D. Oui.—R. Je ne crois pas qu'il indique une condition anormale ; et considérant à la fois les conditions générales d'inventaire il n'est pas anormal.

D. Lorsque vous consultez la première colonne portant le titre, "expéditions" je crains ne pas comprendre ce que vous voulez dire exactement par volume d'expéditions. Qu'est-ce que cela veut dire ?—R. C'est la phraséologie de la statistique. Il n'est pas facile de comprendre la véritable signification. Il s'agit de textiles, comme vous le savez.

D. Allez-y et nous verrons si nous pouvons vous comprendre.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il n'y a pas encore eu de discussion.

Le TÉMOIN : Non, mais jusqu'ici, nous n'avons peut-être qu'effleuré le sujet. Prenons chaque compagnie importante dans cette industrie. Quatre-vingt-onze p. 100 des compagnies nous présentent un rapport chaque mois sur les divers chiffres d'inventaire en chiffres d'affaires de même que leurs expéditions ; nous voulons dire par cela la marchandise qui sort de leurs usines. Dans ces 91 p. 100 il y a les usines qui ne fabriquent aucun produit pour le consommateur, mais elles ont néanmoins leurs expéditions ; et ce sont les réductions des inventaires indiquées par de telles fabriques. Si nous allions faire abstraction de leurs expéditions, vous n'auriez aucun indice de ce que sont devenus les inventaires de ces usines ; nous les convertissons donc en indice afin de vous présenter le chiffre d'affaires total ; mais lorsque nous les convertissons en indice on peut s'en servir immédiatement et ils représentent l'augmentation du chiffre d'affaires en expéditions ; c'est-à-dire la circulation des marchandises.

Le vice-président :

D. Nous avons une certaine quantité de marchandises, disons, au commencement de l'année ; nous en fabriquons une certaine quantité durant l'année ; et, à la fin de l'année elles ont toutes été expédiées ou elles sont encore en stock? —R. Exactement.

D. Et voilà la quantité qui n'est pas inventoriée, celle qui a été expédiée est inventoriée comme tel ?—R. Exactement ; mais je vous faisais simplement remarquer que dans ces expéditions il y a les expéditions entre les usines et par conséquent une erreur... Pas une erreur, mais si vous vous serviez du chiffre d'affaires ce serait fort susceptible de causer une inflation, vous seriez porté à croire que le mouvement réel des marchandises a été beaucoup plus élevé qu'en réalité ; mais lorsque vous l'établissez dans l'indice ce dernier est exact.

D. Voulez-vous dire exact pour fins de comparaison d'année en année ?—R. Mois par mois.

D. Ou période par période ?—R. Exactement.

D. Vous appuyez sur le mot "précision" dans cette remarque, mais pour les fins de comparaison c'est le concept que vous vouliez nous voir interpréter

d'après votre expression "précision", n'est-ce pas ?—R. Oui. J'essayais justement d'éviter des questions sur le chiffre d'affaires parce qu'il n'aurait aucun sens.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous avez réussi, je crois, à nous faire comprendre ce que vous vouliez dire.

M. THATCHER : Il est une heure, monsieur le président.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je vous remercie, monsieur Rashley.

Messieurs, nous passons maintenant à l'industrie. M. Fleming a dit qu'il croyait que nous commencerions cet interrogatoire la semaine prochaine. Il pensait que c'était notre décision d'hier. Je ne me rappelle pas la chose. Je voulais procéder cet après-midi à l'interrogatoire du premier témoin représentant l'industrie. Vous n'êtes pas de cet avis, monsieur Fleming ? Qu'en dites-vous ?

M. FLEMING : Il me semblait que nous avions décidé l'autre jour de commencer l'audition des témoins représentant l'industrie à partir de mardi et que nous consacrerions le reste de cette semaine à l'audition de ces autres témoins. Nous avons été un peu plus vite que nous nous y attendions.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, nous avons procédé avec plus de célérité que nous ne nous y attendions.

Me DYDE : C'est certainement l'impression que j'ai pu créer. C'est à cela que je m'attendais.

M. THATCHER : Y a-t-il d'autres témoins ici ?

Me DYDE : Oui, bien que je ne sache pas au juste s'ils sont prêts à témoigner cet après-midi. Je crois qu'ils s'attendaient à témoigner mardi ; et encore une fois, c'est peut-être moi qui suis responsable. Il se peut qu'il y ait un témoin qui soit prêt à témoigner cet après-midi, mais je n'ai pas eu la chance de discuter la question à fond avec lui.

M. THATCHER : Eh bien, il ne reste que peu de séances. Il me semble que nous devrions nous dépêcher.

M. WINTERS : Le Comité est prêt. Faisons comparaître les témoins cet après-midi.

M. FLEMING : Pourrions-nous laisser Me Dyde se mettre en communication avec le témoin afin de savoir s'il est prêt à témoigner cet après-midi ? S'il est prêt, nous pourrons l'entendre cet après-midi ; sinon, vous pourrez sans doute avertir les membres du Comité.

Le VICE-PRÉSIDENT : Eh bien, disons que si Me Dyde apprend que le témoin est prêt à comparaître cet après-midi, nous reprendrons la séance à 4 heures ; si, au contraire, le témoin n'est pas prêt, chacun des membres sera averti. Cette proposition vous plaît-elle ?

Des VOIX : Adopté.

La séance est suspendue jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

3 juin 1948.

La séance est reprise à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence de M. Maybank, vice-président.

Le VICE-PRÉSIDENT : Nous sommes en nombre suffisant, messieurs. Vous pouvez commencer, maître Dyde.

Me DYDE : Monsieur le président, je veux appeler les représentants de la *Dominion Textile Company Limited*, et ces messieurs représenteront également la *Montreal Cottons* et *Drummondville Cottons*. Ce sont MM. Gordon, Webster et Kendrick ; je désire les faire assermenter.

M. George Blair Gordon, président et directeur administratif de la *Dominion Textile Company Limited* et de la *Drummondville Cotton Company Limited*, et président de la *Montreal Cottons Limited*, 4725, chemin Kingston, Montréal, est appelé et assermenté.

Me Dyde :

D. Monsieur Gordon, auriez-vous l'obligeance de nous décliner vos nom et prénoms ?—R. George Blair Gordon.

D. Quelle est votre adresse ?—R. 4725, chemin Kingston, Montréal.

D. Quelles sont vos fonctions à la *Dominion Textiles ?*—R. J'en suis le président et directeur administratif.

D. Et vous remplissez les mêmes fonctions dans la *Montreal Cottons* et la *Drummondville Cottons ?*—R. Oui. Je remplis exactement les mêmes fonctions dans la *Drummondville Cottons* et je suis président de la *Montreal Cottons.*

M. Norman Edward Kendrick, contrôleur de la *Dominion Textile Company Limited*, est appelé et assermenté.

Me Dyde :

D. Votre adresse ?—R. 782, avenue Upper Lansdowne.

D. Et votre fonction ?—R. Contrôleur de la *Dominion Textile Company Limited.*

M. P. Webster, 988, chemin Moncrieff, secrétaire et adjoint administrateur de la *Dominion Textile Company Limited* et de la *Drummondville Cotton Company Limited*, est appelé et assermenté.

Me Dyde :

D. Quels sont vos nom et prénoms, monsieur Webster ?—R. Lindsay P. Webster.

D. Et votre adresse ?—R. 988, chemin Moncrieff.

D. Et votre fonction ?—R. Je suis le secrétaire et adjoint administratif de la *Dominion Textile Company* et de la *Drummondville Cottons.*

Me DYDE : Je vous remercie. Maintenant, monsieur Gordon, les trois compagnies en question ont fourni certaines réponses au questionnaire envoyé, et je crois que vous nous avez présenté, pour la gouverne du Comité, les rapports annuels des trois mêmes compagnies ?

M. GORDON : Oui.

Me DYDE : Monsieur le président, je désire distribuer un exemplaire des rapports annuels et il est nécessaire, peut-être pas immédiatement, mais il est nécessaire que le Comité prenne une décision au sujet des réponses données au questionnaire. Je suis en mesure de fournir aux membres du Comité une copie, mais je ne sais pas si vous désirez faire réimprimer ces copies au complet ; de toute façon, les copies sont à votre disposition. Vous vous rappelez que l'autre jour j'ai affirmé qu'aux fins du compte rendu nous pourrions nous satisfaire du rapport des experts comptables et il se peut que vous désiriez remettre à plus tard une décision concernant l'impression des documents qui vous sont distribués dans le moment jusqu'à ce que vous ayez l'occasion de décider si ces documents peuvent être utilisés ou utiles.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous en faites la distribution maintenant ?

Me DYDE : J'en fais la distribution maintenant.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et nous pouvons les utiliser pour poser des questions ?

Me DYDE : J'ai pensé que nous pourrions les utiliser pour poser des questions, et si nous les utilisons, nous devrons probablement décider si nous devons les faire imprimer à titre d'appendice ou autrement.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui.

Me DYDE : Ce sont des documents assez considérables et c'est pourquoi je dis que les membres du Comité ne voudront peut-être pas prendre de décision immédiate.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je crois que ce sera très bien. Messieurs, nous allons tout simplement prendre ces documents et les utiliser de façon à nous renseigner, et si plus tard nous décidons de les faire imprimer, nous pourrons le faire. Auriez-vous l'obligeance de nous les distribuer, s'il vous plaît ?

Très bien, maître Dyde.

Me DYDE : Monsieur Gordon, si je vous pose à vous des questions que vous croyez plutôt du ressort de MM. Webster ou Kendrick, il sera tout à fait dans l'ordre que l'un de vous trois, indifféremment, nous donne la réponse.

M. GORDON : Oui.

Me DYDE : Monsieur Gordon, je veux me reporter pour un moment à des témoignages fournis ce matin et je crois que vous étiez présent.

M. GORDON : Oui, j'étais dans la salle.

Me DYDE : En ce qui concerne la production, nous avons reçu à date des renseignements nous venant de différentes sources de nature à nous faire remarquer que la production domestique du coton a décliné depuis son rendement maximum de temps de guerre. M. Griffin nous a présenté ce matin un mémoire auquel était annexé un tableau, tableau n° 1, indiquant un rendement maximum de production domestique des tissus à large trame atteignant quelque 369,000,000 de verges en 1942, et la quantité n'est plus que de 265,000,000 en 1947. Les chiffres pour 1948 semblent indiquer une tendance qui se maintient vers la baisse en 1948. Le témoignage de M. Rashley aussi semble confirmer cette tendance vers une diminution de production. Puis je vous rappellerai que M. Griffin a affirmé que la production a quelque peu diminué immédiatement après la fin de la guerre, et qu'il paraît qu'actuellement elle semble vouloir se maintenir à un niveau juste un peu supérieur à celui de l'avant-guerre. Je vous demanderais de fournir au Comité les renseignements concernant les trois compagnies que vous représentez et ce qui a rapport à la production.

M. GORDON : Je crois pouvoir faire une courte déclaration s'appliquant aux trois compagnies ; puis je pourrai entrer dans plus de détails en ce qui concerne chaque compagnie en particulier. Je commencerai par dire que le rendement maximum de l'industrie textile s'est produit, je pense, en 1942-1943 ; probablement au cours de l'été de 1942 ou peut-être au début de l'hiver de 1942. Vous vous rappellerez sans doute aussi la construction de nouvelles usines de tous côtés et malheureusement que nous avons été classés parmi les industries non essentielles ; c'est peu de temps après cela que nous avons commencé à subir des pertes de personnel et que nous avons vu nos employés passer à d'autres industries. Evidemment, divers facteurs ont contribué à créer une telle situation. Il y avait une crise des salaires. Il y avait la tentation de quitter une usine textile pour entrer dans une nouvelle manufacture d'avions. Et nous en étions à notre rendement maximum. Puis nous avons atteint un rendement maximum dans la *Dominion Textile Company Limited* d'environ 85,000,000 de livres de production au cours de notre année financière se terminant le 31 mars 1942. L'année suivante, la production est descendue à 81, ...je ne vous parle que de mémoire ; je n'ai pas les chiffres ici, mais je crois vous les citer assez exactement, ...je crois que l'année suivante nous étions descendus à peut-être 72 ou 74, et au cours des deux dernières années, notre rendement avait atteint un niveau de 65. Cela se comparaît à un niveau d'avant-guerre d'un rendement maximum de 48,000,000 en 1937, je pense, année qui comptait 53 semaines. La moyenne annuelle de production de notre compagnie a été d'environ 40,000,000 de livres.

Il faut que je m'exprime en livres, parce que nous produisons, comme vous le voyez, des filés et de l'étoffe, et que nous vendons des filés aux tricoteurs, aux tresseurs et à un grand nombre de commerces, c'est pourquoi nous indiquons tout en livres. Maintenant, si nous étudions le coton, celui-ci est indiqué en prix la livre pour les marchandises faites de coton sous forme de tissu ; mais, malheureusement, on ne peut calculer le filé en verges, car il faudrait parler de milles de filé, etc. Cela vous explique notre façon d'exprimer nos chiffres de production. Lors de notre rendement maximum, nous avons produit environ 60 millions de livres, ou peut-être un peu plus. Mais pour atteindre ce résultat, il nous a fallu faire bien des choses. Nous avons dû essayer d'établir le système de la deuxième équipe au cours des années de guerre et nous avons réussi à l'appliquer relativement bien. Nous avions une équipe de jour et une équipe de nuit, et nous avons également été autorisés à fonctionner toute la nuit ; pas en nombre considérable, mais en certaines usines, des femmes ont travaillé toute la nuit ; c'est-à-dire qu'elles travaillaient peut-être de 6 heures du soir à 6 heures du matin avec une heure de répit, évidemment, au milieu de la nuit. Nous avions la semaine de 48 heures à des taux réguliers de salaires, mais nous avons atteint une moyenne d'environ 52½ avec l'équipe du jour et probablement près de 60 heures avec l'équipe de nuit en comptant le temps supplémentaire ; ce qui donne un total de 112 à 115 heures par semaine, ou à peu près. Puis, après la guerre, nous avons diminué nos heures à 40 heures par semaine avec l'intention de maintenir le système des deux équipes. Il se trouve des endroits, particulièrement aux États-Unis, où on a recours au système des trois équipes, parce qu'ils ont droit de fonctionner huit heures de file. Nous ne pouvons agir de la sorte, car en vertu des lois de la province de Québec, nous ne pouvons faire travailler sans arrêt. Il faut que nous accordions une demi-heure aux employés pour couper la période, nous ne pourrions donc pas avoir recours à trois périodes de huit heures, (il est impossible d'avoir trois équipes de huit heures dans un jour de 24 heures, si vous devez faire des coupures, s'il faut que vous enleviez une demi-heure à chaque période). Nous avons donc eu recours à deux équipes, ou mieux, nous avons essayé de le faire. Les femmes ont droit de travailler dans les deux équipes, et les heures régulières sont au nombre de 40, au-delà de 40, elles deviennent des heures supplémentaires. Voilà le changement que nous avons opéré. Nous espérions de la sorte organiser notre main-d'œuvre, mettre sur pied la deuxième équipe et relever ainsi notre production pour la sortir de son présent rendement inférieur, c'est-à-dire de la moitié de ce qu'il était avant la guerre. Le nombre de balles ouvertes confirme ce chiffre. Actuellement, nous ouvrons de 2,302 à 2,500 ou 2,600 balles de coton par semaine, ce qui confirme notre production accrue correspondante. En réponse à votre question, je dirais que graduellement nous sommes à rehausser notre production. Je désire attirer votre attention sur un point concernant les chiffres présentés au Comité ce matin sur la question des filés. M. Griffin vous a parlé ce matin des tissus, mais il n'a pas étudié le domaine des filés, et je puis affirmer que nous produisons environ 20,000,000 de livres de filés par année, alors que nous n'en produisions que 12 ou 14,000,000 avant la guerre. Mais la production des filés augmente continuellement, et c'est ce fait qui constitue l'élément principal de l'augmentation de notre production. Il existe, vous savez, une très grande demande de filés et nous nous efforçons le plus possible de les fournir. Il en est résulté, pour notre compagnie au moins, je parle de la *Dominion Textiles* en particulier, que notre production est descendue d'un rendement maximum de guerre, surtout à cause du manque de la main-d'œuvre nécessaire pour faire la manutention de la deuxième période de 40 heures à pleine capacité. Dans le moment, nous produisons pour la valeur de 60 heures de travail par semaine, dont 40 pour l'équipe du jour, et 20 pour la deuxième équipe. Cela ne signifie pas que le personnel travaille 20 heures sur une équipe. Voilà où nous en sommes aujourd'hui.

Me Dyde : En ce qui concerne les ouvertures de balles, je crois que votre mention ne s'applique qu'à la *Dominion Textiles,* n'est-ce pas ?

M. GORDON : Oui ; évidemment, je vous ai cité ces chiffres de mémoire.

M. DYDE : Pouvez-vous nous fournir des chiffres pour fins de comparaison avec la *Montreal Cottons* et la *Drummondville Cottons ?*

M. GORDON : Je connais les usines de Drummondville assez bien. Drummondville constitue l'exception à la règle. Drummondville donne un rendement plus considérable, s'il se peut, que celui qu'elle a donné à n'importe quelle période de la guerre. Cela tient simplement au fait qu'elle a ajouté les filés, ce qui ne contribue en rien aux divers facteurs qui déterminent les prix ; et elle pourrait étendre ses opérations bien davantage. En plus, les deux compagnies produisent de 70,000 à 100,000 environ de filés de rayonne chaque semaine, de sorte qu'elles produisent à plein rendement. Les filatures de la *Montreal Cottons* ouvrent 600 à 700 balles de coton chaque semaine, et si j'ai bonne mémoire cela constitue un volume pour le moins tout aussi fort qu'en toute période durant la guerre.

Me DYDE : Et en comparaison avec la période d'avant-guerre, parce que vous avez dit que vous aviez donné les chiffres de Dominion Textiles pour la période d'avant-guerre ; pourrions-nous obtenir des chiffres comparables ?

M. GORDON : Oui, la production d'avant-guerre à notre filature de Drummondville était bien inférieure à notre production actuelle. Nous utilisions environ 400 à 450 balles de coton par semaine à Drummondville avant la guerre.

Me DYDE : Pouvez-vous fournir des renseignements du même genre concernant la *Montreal Cottons ?*

M. GORDON : Oui, je le puis. Je ne puis être trop précis, mais je sais que le chiffre des balles ouvertes à *Montreal Cottons* présentement varie de 500 à 600 par semaine, la variation tenant au nombre de balles livrées au cours d'une semaine particulière. Durant la guerre, alors que nous fabriquions beaucoup de coutil, nous utilisions 750 à 800 balles. Je ne suis pas certain quant aux chiffres de l'avant-guerre, mais notre volume était quelque peu inférieur au volume actuel, soit environ 350 ou 400 balles par semaine.

Me DYDE : Nous avons aussi les chiffres que M. Rashley nous a fournis concernant les balles ouvertes et il nous a dit que ce relevé constituait un indice assez fidèle à cause des chiffres relatifs aux balles ouvertes au Canada, — avez-vous votre exemplaire ?

M. GORDON : J'ai la plupart des renseignements et je vais examiner la documentation.

Me DYDE : Vous pouvez peut-être jeter un coup d'œil sur mon exemplaire puis peut-être trouver le vôtre. Nous constatons par le total de M. Rashley que le nombre de balles ouvertes se chiffre à 496,000 en 1942 qui semble être l'année culminante.

M. GORDON : Oui.

Me DYDE : En 1947, le chiffre a fléchi à 363,262. Or, si nous prenons l'ensemble de l'industrie il semble que la production accuse certainement une baisse, mais vous m'avez dit que vous faites bonne figure, non pas au regard de l'année culminante de 1942, mais votre production dépasse certainement celle de l'avant-guerre.

M. GORDON : Oui, c'est précisément notre situation.

Me DYDE : Cette production accrue serait-elle imputable en partie à l'agrandissement de filatures ou à l'acquisition d'autres filatures étant donné que vous nous avez donné les chiffres concernant les balles ouvertes durant l'avant-guerre ?

M. GORDON : Non, nous avons installé seulement 13,000 nouveaux fuseaux, en 1941. Nous avons effectué certains changements et remplacé de vieux fuseaux dans une certaine mesure, mais la capacité de production de la compagnie n'a pas été augmentée dans son ensemble. En fait, la capacité a subi une légère diminution. Nous avons remplacé certains métiers par de plus gros appareils qui occupent plus d'espace que les anciens, mais les machines et les appareils marchent un peu plus vite.

M. THATCHER : Maître Dyde, je me demande si M. Gordon donnerait des précisions à ce sujet. Avez-vous dit que votre capacité est limitée par la rareté de main-d'œuvre ?

M. GORDON : C'est ce que j'ai dit il y a quelques moments.

M. THATCHER : Le rendement n'est pas limité par la capacité de la filature ?

M. GORDON : Non, nos filatures ne laissent pas à désirer sous le rapport de la capacité de production et vous pouvez constater ce que nous avons fait durant la guerre.

M. THATCHER : Mais vous ne pouvez obtenir la main-d'œuvre ?

M. GORDON : Nous ne pouvons former nos deuxièmes équipes. Nous ne pouvons obtenir les employés nécessaires. Vous vous en rendez parfaitement compte, les gens, de nos jours, ne sont pas tellement enclins à travailler, à moins qu'ils obtenir ?

M. GORDON : Oui.

Me DYDE : Je veux être aussi explicite que possible sur la capacité de production de votre établissement. Dites-vous que la *Dominion Textiles*, la *Montreal Cottons* et la *Drummondville Cotton* sont outillées de façon à produire autant qu'en 1942, au sommet de la production ?

M. GORDON : Oui. Je dirais même qu'à Drummondville, c'est ce que nous faisons maintenant. Nos équipes y sont presque complètes. C'est l'un des établissements où nous avons réussi à les former. C'est la même chose dans d'autres filatures. A Magog et à Montmorency, les conditions y sont mêmes supérieures. C'est à Montréal que nous avons le plus de difficulté à obtenir nos deuxièmes équipes. L'outillage est là qui attend.

Me DYDE : Vous ne pouvez obtenir la main-d'œuvre féminine et masculine ?

M. GORDON : Les deux.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je dois vous interrompre ici. Le niveau des salaires chez vous se compare-t-il à celui des autres industries vers lesquelles se dirigent ces hommes et ces femmes ?

M. GORDON : Eh bien ! monsieur, je crois que nous les égalons, métier pour métier. Nos salaires sont ceux du marché courant. Dans notre filature, par exemple, nous avons un régleur de métier. C'est lui qui voit à l'entretien des machines pour le tissage. Ce travail correspond à peu près à celui de mécanicien de garage. Il n'est peut-être pas très spécialisé mais il sait se servir de ses outils et ajuster les métiers. Il connaît son travail jusqu'à un certain point. Cet ouvrier touche maintenant environ 95c. l'heure.

Le VICE-PRÉSIDENT : Chez vous ?

M. GORDON : Oui, chez nous. Les jeunes filles, dans nos filatures...

Le VICE-PRÉSIDENT : Quelle est la comparaison entre ce salaire et celui des travailleurs faisant à peu près la même chose et possédant à peu près le même degré d'habileté ?

M. GORDON : Je ne sais pas exactement ce qu'on paie à travers le pays, mais j'imagine qu'en général, l'homme qui répare votre automobile quand vous la conduisez au garage n'est pas un expert. Il peut simplement faire quelques réparations. Il reçoit probablement entre 90c. et $1 de l'heure.

M. THATCHER : Expliquez-vous davantage.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et la moyenne dans votre industrie ? Que dites-vous du salaire des hommes et des femmes, respectivement ?

M. GORDON : La moyenne générale dans les filatures, pour les deux sexes, actuellement, est d'environ 75c. l'heure.

M. THATCHER : Pour les hommes et les femmes ?

M. GORDON : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Le nombre d'heures est 40, habituellement ?

M. GORDON : Oui, si les employés ne travaillent pas le samedi matin.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et s'ils travaillent, ça fait 44 heures ?

M. GORDON : En vérité, ils ne travaillent que 5 heures le samedi et sont payés pour 7 heures et demie.

Le VICE-PRÉSIDENT : Alors, ils sont payés temps et demi ?

M. GORDON : En effet.

Le VICE-PRÉSIDENT : Reçoivent-ils généralement un salaire pour 47 heures et demie ou pour 40 heures ?

M. GORDON : Ça ne marche guère le samedi matin. Il semble que le personnel a gagné suffisamment durant la semaine et, même si nous ouvrons la filature, aucune des équipes n'est au complet, ni la première ni la deuxième.

Le VICE-PRÉSIDENT : Quel est le pourcentage des absences ?

M. GORDON : Je dirais environ 50 p. 100.

Le VICE-PRÉSIDENT : Autant que ça ?

M. GORDON : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous dites que la moyenne des salaires est de 75c. l'heure. Et ce chiffre bien inférieur, ici, il entre dans la moyenne ?

M. GORDON : J'ai mentionné au hasard le régleur de métier, lequel reçoit 90 cents. C'est l'un des hauts salaires payés dans les filatures de coton. Nous avons cependant. dans la chambre des machines, des artisans qui sont payés beaucoup plus cher.

Le VICE-PRÉSIDENT : Leur salaire est compté dans la moyenne de 75 cents ?

M. GORDON : Oui, mais le nombre de salaires de cette catégorie est très limité.

Le VICE-PRÉSIDENT : Mais ils sont calculés ?

M. GORDON : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il n'y en a pas beaucoup ?

M. GORDON : Non. Je ne crois pas que cela ferait varier le total d'un cent.

Le VICE-PRÉSIDENT : Dans cette moyenne de 75 cents, quel serait le plus bas salaire d'un homme et d'une femme ?

M. GORDON : Le plus bas est de 55 cents, je crois.

M. THATCHER : Pour les jeunes filles ?

M. GORDON : Pour l'un ou l'autre sexe, s'ils font le même travail.

M. THATCHER : C'est le salaire le plus bas ?

M. GORDON : Oui, mais on peut en prendre... naturellement, tout cela est réglé par une entente avec les syndicats. Je crois que nous en avons une avec deux syndicats et l'une des clauses stipule que ceux que nous appelons les "apprentis" peuvent commencer à 40 ou 45c. l'heure. Mais il faut les augmenter jusqu'à ce qu'ils obtiennent un salaire minimum de 55c. l'heure. De là, ils peuvent avancer et être promus à d'autres emplois et échelles de salaires dans la filature.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous avez dit qu'il y a peu de hauts salariés mais que leur salaire entre dans le calcul de la moyenne de 75 cents. Le nombre des petits salaires qui entrent dans ce calcul est-il élevé ?

M. GORDON : Non. Il y en a un petit groupe des deux. Ensuite, ça varie entre 62 cents et demie et 85 cents. Cela s'applique aux tisserands et à la majorité des employés. Peut-être est-ce entre 60 et 90 cents.

M. THATCHER : Avez-vous dit, monsieur Gordon, que les employés reçoivent entre 40 et 45 cents au début, mais que, lorsqu'ils ont acquis une certaine expérience, le minimum est de 55 cents ?

M. GORDON : Oui, si vous obtenez une main inexpérimentée qui arrive à faire un travail spécialisé quelconque. Naturellement, nous pouvons engager un camionneur et il faudra le payer plein prix immédiatement parce qu'il saura quoi faire tout de suite.

M. THATCHER : 40 cents l'heure est donc le salaire de début pour la main-d'œuvre inexpérimentée ?

M. GORDON : Non. Le chiffre pour la main-d'œuvre inexpérimentée est de 55 cents. Mais si vous engagez une jeune fille, disons de 18 ans, qui veut devenir fileuse, elle ne connaît rien du travail en entrant et il faut le lui enseigner. Nous sommes obligés de la prendre ainsi. Elle est alors attachée à une ouvrière expérimentée pour la période d'apprentissage de 12 à 16 semaines. C'est alors qu'elle reçoit ce salaire. Elle ne produit rien pour nous.

Le VICE-PRÉSIDENT : Quand vous parlez d'un salaire de 40 à 50 cents, cela s'applique à ceux que nous pourrions appeler des "apprentis" ?

M. GORDON : Oui, sous l'ancien système.

Le VICE-PRÉSIDENT : La période d'apprentissage est de 12 semaines ?

M. GORDON : Tout dépend du travail. Entre 12 et 16 semaines.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est juste.

M. GORDON : Le salaire est augmenté toutes les quatre semaines, à mesure qu'ils commencent à prendre de l'expérience et à se rendre utiles. Il faut les confier à un employé expérimenté ou les envoyer "à la petite école" pour apprendre le métier.

M. THATCHER : Est-ce que ces taux de salaires ont augmenté, ces dernières années, en proportion du coût de la vie ?

M. GORDON : Voulez-vous parler des salaires en général ?

M. THATCHER : Oui, de votre régime des salaires. A-t-il été haussé ?

M. GORDON : Ah ! bien sûr ! Chaque renouvellement de nos contrats s'est fait à des salaires plus élevés.

M. THATCHER : Un peu plus élevé ?

M. GORDON : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Est-ce que cela apparaît dans vos frais de salaires par unité ? Vos chiffres sur la production mentionnent-ils les frais, par unité ? Pouvez-vous les déterminer ?

M. GORDON : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Est-ce que cela est indiqué ?

M. GORDON : Oui, ils sont indiqués dans l'annexe B7 de M. Knight.

M. THATCHER : Savez-vous, monsieur Gordon, comment ces salaires se comparent avec ceux des autres filatures, dans les autres provinces ? Est-ce qu'il y en a dans les autres provinces ou seulement dans le Québec ? Où les principales sont-elles situées dans cette province ?

M. GORDON : Non.

M. THATCHER : Quelle différence y a-t-il entre votre échelle de salaires et celle, disons de l'Ontario ?

M. GORDON : Les chiffres officiels que nous voyons sont toujours un peu en arrière.

M. THATCHER : Vos salaires sont en arrière ?

M. GORDON : Non. Les chiffres qui nous viennent d'Ottawa et du ministère du Travail sont toujours une bonne année en arrière et même parfois deux ans. Ils démontrent que nos salaires, dans la province de Québec, pour un certain nombre d'années et du moins jusqu'à la fin de 1946, que nos salaires dans le Québec, emploi pour emploi, sont un peu plus élevés que ceux de l'Ontario et même des provinces Maritimes.

M. THATCHER : J'avais l'impression que le Québec avait toujours payé des salaires inférieurs.

M. GORDON : Les intéressés ont cultivé cette impression, monsieur Thatcher.

M. THATCHER : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous avez fait une remarque sur les absences, celles du samedi matin surtout, et vous avez dit qu'elles s'élèvent jusqu'à 50 p. 100, quoique la filature reste ouverte.

M. GORDON : J'aurais dû dire que ça se limite aux filatures de Montréal.

Le VICE-PRÉSIDENT : J'ai compris que vous parliez de celles de Montréal, parce que vous avez dit que dans les deux autres, c'était assez satisfaisant.

M. GORDON : C'est exact.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et pour les cinq autres jours de la semaine ?

M. GORDON : Les conditions ne sont pas trop mauvaises, mais avec une main-d'œuvre nombreuse et un grand nombre de jeunes filles, il y a toujours des causes d'absence.

Le VICE-PRÉSIDENT : Quand vous dites "pas trop mauvaises", cela ne signifie rien pour moi, alors que 50 p. 100 signifie quelque chose.

M. GORDON : Je ne suis pas un expert sur la proportion des absences. Je sais qu'on en parle en certains termes, mais je ne saurais mentionner de chiffre hebdomadaire. Je ne sais pas ce que ce serait en termes techniques.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous ne connaissez pas le pourcentage de pertes que vous causent ces absences, en général ?

M. GORDON : Non. Ce que je sais, c'est que si la tisseuse s'absente une journée sans nous avertir, ou même si elle nous avertit d'avance, nous arrivons difficilement à la remplacer.

Le VICE-PRÉSIDENT : Pendant son absence ?

M. GORDON : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et cette absence dérange immédiatement ou indirectement les autres ?

M. GORDON : Oui, si elle se prolonge. Elle ne les dérange peut-être pas pour un jour parce qu'on peut toujours continuer les procédés qui sont liés les uns aux autres. Mais si l'absence durait une semaine, les effets s'en feraient sentir. Une tisseuse qui surveille un groupe de métiers peut très bien manquer de filés.

Le VICE-PRÉSIDENT : Avez-vous déjà été obligé de suspendre le travail de quelqu'un parce qu'une autre personne ne s'est pas "montrée", comme on dit ?

M. GORDON : Oui, parfois.

M. THATCHER : Je ne voudrais pas que vous me jugiez présomptueux ou que vous preniez ma question pour une farce. Mais ne pourriez-vous pas empêcher ces absences du samedi matin en payant des salaires un peu plus élevés ?

M. GORDON : Nous payons déjà temps et demi. Il y a tout de même une limite à la prime que nous pouvons accorder sur ce travail. Ils ne viendront pas davantage pour 50 cents de plus. Ce qui signifie qu'un travail de 70 cents nous coûte déjà $1.05 le samedi matin.

M. THATCHER : Là où sont situées vos filatures, est-ce que beaucoup d'ouvriers quittent pour les États-Unis ? Est-ce que cela arrive ?

M. GORDON : Je ne crois pas que beaucoup de nos gens s'en aillent aux États-Unis. Cependant, à l'usine de Magog, nous avons une fabrique d'imprimés et employons des imprimeurs hautement spécialisés. Là il arrive que les fabriques d'imprimés des États-Unis nous enlèvent un ou deux de nos bons imprimeurs.

M. THATCHER : Et elles leur offrent à peu près deux fois le salaire qu'ils reçoivent ?

M. GORDON : Nous payons nos imprimeurs $1.50 l'heure, actuellement. Mais les fabriques américaines leur offrent $2. l'heure pour les attirer.

Me DYDE : Vous avez dit, il y a quelques instants, que vous étiez rangé parmi les industries non essentielles. Il y a un ou deux points, à ce sujet, que j'aimerais éclaircir. C'est à propos du mémorandum que M. Griffin a présenté ce matin. M. Griffin nous a dit ce matin qu'il fallait chercher la cause de l'augmentation de la production pendant la guerre dans les importantes séries de commandes données par l'armée. Avez-vous fabriqué beaucoup de tissus pour fins de guerre ?

M. GORDON : Oui. Nous avons eu de très importants contrats pour la fabrication de millions de verges de tissus spéciaux pour fins de guerre : coutil pour chemises, uniformes pour l'armée, et des tissus de coton.

Me DYDE : Si vous étiez une industrie non essentielle, vous n'aviez pas de droit sur le marché de la main-d'œuvre. Autrement dit, vous n'aviez pas le droit de soustraire qui que ce soit au service militaire. Par conséquent, vous n'aviez peut-être pas, pendant la guerre, une main-d'œuvre de première classe ?

M. GORDON : Je dirai, afin que l'on comprenne bien quelle était la situation, que nous nous sommes mis à l'œuvre dès le début de la guerre. Nous étions prêts. Nous avions l'outillage voulu. Nous n'avions aucune difficulté à fabriquer des articles de guerre. Nous n'avons pas été obligés de transformer notre usine. Il s'agissait simplement de fabriquer les articles voulus, articles qui ne différaient pas beaucoup de quelques-uns de nos produits du temps de paix. A la fin de 1942 et de 1943, nous avions fini de remplir la plupart de nos grosses commandes de guerre. De fait, par la suite, l'on n'a pas eu un aussi pressant besoin de nos marchandises qu'auparavant, ce qui explique en partie, je crois, pourquoi l'on nous a rangé dans la classe non essentielle. Au strict point de vue de la guerre, l'on n'attendait pas nos produits trop fébrilement.

Me DYDE : Je pense aussi au rendement de votre main-d'œuvre. Il doit, je crois, être plus facile, à l'heure actuelle, d'obtenir une bonne main-d'œuvre que pendant la guerre, si vous étiez, à cette époque, une industrie non essentielle. Vous pouvez trouver maintenant un plus grand nombre d'employés compétents disponibles que pendant les années de production intense de la période de guerre. C'est une hypothèse que je fais. Ai-je raison ?

M. GORDON : Oui, je crois que cette hypothèse a du bon sens. Evidemment, la semaine de 40 heures vient encore, à l'heure actuelle, diminuer la production, le total possible du rendement, même avec une main-d'œuvre plus compétente.

(M. Beaudry préside)

Me DYDE : Alors, votre usine peut produire autant que pendant les années de plus forte production, mais il faut tenir compte des conditions actuelles de travail. C'est là, d'après vous, qu'il faut chercher la raison du manque de production ?

M. GORDON : Oui. Voici, maître Dyde : ceux de nos employés qui sont en charge de l'exploitation calculent que si nous pouvions avoir la main-d'œuvre nécessaire pour employer deux équipes dans les filatures, notre production actuelle pourrait augmenter de 20 p. 100, ce qui nous reporterait à l'époque où nous produisions plus de 70 millions de livres par année. Ce serait encore moins que pendant la guerre, comme vous pouvez le constater, bien que la différence entre ce chiffre et celui de la plus haute production de guerre corresponde probablement à la différence entre les séries de commandes et le genre de produits que nous fabriquions alors, vu que nous recevions une forte commission sur les marchandises de guerre.

Me DYDE : Votre compagnie ou l'une de ces trois compagnies ont-elles plus de difficulté à trouver des tisserands que des fileurs, ou vice versa, ou bien la difficulté est-elle la même ?

M. GORDON : Il n'est pas question de fileurs, mais de fileuses. Ce sont toutes des femmes ; ainsi vous n'avez affaire qu'au sexe féminin. Quant aux tisserands, ils sont des deux sexes. C'est une tradition, une habitude, une coutume dans l'industrie. D'autre part, il faut plus d'expérience pour faire un tisseur que pour faire une fileuse. Je ne sais comment répondre à votre question d'une manière adéquate : disons qu'il est peut-être un peu plus difficile de trouver des tisserands que des fileuses.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : Employez-vous le même nombre des uns et des autres, ou bien leur nombre diffère-t-il beaucoup ?

M. GORDON : Permettez-moi d'y penser un instant, monsieur. C'est à peu près le même nombre, dans la plupart des cas. Tout dépend du caractère technique du travail. Mais je dirai que c'est, en général, à peu près le même nombre, le même nombre de fileuses et de tisserands.

Me DYDE : Monsieur Gordon, je vais laisser de côté la question de la production pour passer à autre chose. Vous étiez ici, je crois, quand M. Knight a témoigné. Vous avez eu aussi, je crois, l'occasion de lire son rapport "B". Si vous le voulez, je vous permets de présenter les commentaires que vous aimeriez faire sur les déclarations qui se rapportaient à vos trois compagnies.

M. GORDON : Je vous en remercie, maître Dyde. Je n'ai rien préparé par écrit, mais, au cours des délibérations, j'ai pris des notes dont je vais m'inspirer.

Me DYDE : C'est très bien.

M. GORDON : Ce qui m'a frappé, c'est qu'il existe peut-être un malentendu dans l'esprit du Comité au sujet de ce qui s'est passé le 15 septembre 1947, au moment de l'abandon des régies.

Je vais partir du commencement. Ce matin, je crois, M. Griffin a énuméré certaines dates significatives. Ces dates indiquent, dans le rapport de M. Knight, le moment où la régie des prix a opéré des changements. Ces dates, ce sont le 1er mars 1946, date où la première majoration qui ait eu lieu depuis 1941 a été autorisée ; le 1er février 1947, quand une autre majoration, très forte celle-là, a été permise ; le 2 juin 1947 et le 15 septembre 1947, alors que les régies ont été abolies.

Ces trois premiers ajustements, ceux du 1er mars 1946, du 1er février 1947 et du 2 juin 1947, furent tous des majorations de prix obligatoires. Ils survinrent du jour au lendemain. L'industrie n'était pas censée savoir que les prix allaient monter. C'était, évidemment, dans le but de prévenir l'accumulation ou les pratiques de ce genre, c'est-à-dire l'arrêt des expéditions jusqu'au moment où les prix monteraient.

Disons que notre prix sur un tissu donné était, le 31 janvier, de 22c. la verge. Tout ce qui n'avait pas été expédié à cette date, fut vendu au nouveau prix. Du jour au lendemain, toutes les commandes se trouvèrent modifiées. C'est ce qui est arrivé le 1er mars 1946, le 1er février 1947 et le 2 juin 1947. Le 15 septembre 1947, quand les régies furent supprimées, l'industrie textile prit l'initiative d'elle-même ou, de toutes façons, à la suite d'une entente avec la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, de maintenir en vigueur les prix de la régie, les prix qui avaient pris effet le 2 juin, et de remplir à ce prix toutes les commandes que nous avions prises. En réalité, il n'est rien arrivé du tout après le 15 septembre, après le 15 septembre et quelque temps après cette date. Puis, graduellement, les commandes vinrent à s'épuiser, et les nouvelles commandes furent prises à des prix qui échappaient à la régie officielle.

M. THATCHER : Ce n'est pas du tout ce que d'autres compagnies ont fait.

M. GORDON : C'est ce que l'industrie a fait. Je parle au nom des trois compagnies, mais je sais qu'il en a été de même dans toute l'industrie.

M. THATCHER : Ce n'est pas du tout ce que d'autres compagnies ont fait.

M. GORDON : Je n'en sais rien. Cela n'a pas été différent de ce que les compagnies primaires ont fait. C'est cette politique-là qu'elles ont suivie. Evidemment, je dois dire, pour finir l'histoire, que les compagnies qui recevaient alors des subventions ont continué de recevoir les subventions sur la quantité de coton qu'il leur fallait pour remplir les commandes prises aux prix du plafond.

M. THATCHER : Cela a duré un mois ou à peu près ?

M. GORDON : Il a fallu peut-être deux ou trois mois pour finir de remplir certaines commandes ; tout dépendait de la place qu'elles occupaient dans le programme de production. Aussi, la situation était-elle embrouillée et l'on ne savait où donner de la tête. Une journée, nous avions une ou deux commandes ; une autre journée, quinze ou vingt commandes, les unes et les autres des restes de commandes qui avaient été prises aux prix du plafond et dont l'expédition n'avait pas encore été faite.

M. THATCHER : Vous avez rempli toutes ces commandes aux anciens prix ?

M. GORDON : Nous les avons toutes remplies aux anciens prix, au fur et à mesure, pendant la deuxième moitié de septembre et pendant octobre. De fait, nous n'avons pas eu recours aux nouveaux prix avant la fin d'octobre, parce que nous ne le croyions pas nécessaire. Nous faisions assez d'affaires aux anciens prix de la régie. J'ai voulu expliquer ce point qui ne semblait pas être clair, maître Dyde.

M. THATCHER : Non, ce n'était pas clair du tout.

M. GORDON : Je croyais que quelqu'un en avait conclu qu'il y avait eu quelque retenue d'inventaire à l'entour du 15 septembre. Ce n'était nullement nécessaire.

M. THATCHER : L'annexe B6 pourrait nous le faire croire, mais si c'est là ce que vous avez fait...

M. GORDON : Il est possible d'obtenir un détail plus complet de ces chiffres. De fait, M. Knight a les chiffres. Ces chiffres-là, ce sont des moyennes. D'après nos livres, nos chiffres d'inventaire démontrent que, en février et en mars 1947, notre inventaire était à un bas niveau. C'est que nous expédiions nos marchandises en aussi grande quantité que nous pouvions, afin de plaire à nos clients.

M. THATCHER : En 1947, votre inventaire a monté d'environ 221 p. 100, à partir du premier jour de l'année jusqu'au moment où les régies ont été abolies. D'après ces chiffres, il y avait 1,413 milliers de livres au début de l'année et 3,151,000...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT : De quel tableau parlez-vous ?

M. THATCHER : De l'annexe B6 du rapport de M. Knight.

M. GORDON : Oui, j'y arrive. Je sais de quel état vous voulez parler, monsieur Thatcher. J'ai les chiffres qui ont servi à sa préparation. Voulez-vous me dire quels sont ceux qui vous intéressent ?

M. THATCHER : Il est permis de se demander, à prime abord, comment il se fait que *Dominion Textiles* a constitué ses inventaires au fur et à mesure que l'année avançait. Toutefois, vous nous dites, n'est-ce pas, que votre compagnie n'avait certainement pas l'intention d'accumuler son inventaire dans le but d'attendre que les plafonds disparaissent ?

M. GORDON : Non. D'abord, nous aurions attendu terriblement longtemps, puisque, de fait, ce n'est pas le 15 septembre qu'ils ont été retirés.

M. THATCHER : Ils ont été abolis, mais vous n'en avez pas profité ?

M. GORDON : Nous nous étions engagés à ne pas en profiter ?

M. THATCHER : Vous vous étiez engagés auprès du gouvernement ?

M. GORDON : Oui, de même que tous les autres. Nous avons pris cet engagement avant l'abandon des régies.

M. THATCHER : Vous ne vouliez pas en profiter dans le cas des marchandises...

M. GORDON : ...dont nous avions déjà reçu la commande.

M. THATCHER : Alors, votre compagnie, monsieur Gordon, n'avait-elle pas un certain montant de plus-value d'inventaire, au moment de l'abandon des régies ?

M. GORDON : Non, car ces chiffres sont assez maigres lorsqu'on les compare à nos expéditions, et vous pouvez voir ce que nous avons expédié. Nous expédiions probablement un million ou un million et quart de livres par semaine. Ce que vous voyez là à la période de la plus grande production, ce ne sont que des expéditions de trois semaines environ.

M. THATCHER : Alors, c'est satisfaisant.

M. GORDON : De fait, comme vous pouvez le constater, ce sont là de très petits inventaires, comparés à ce qu'ils étaient avant la guerre ; et il faut en chercher la cause dans l'importance de la demande.

M. ZAPLITNY : Je voudrais poser une question à propos d'une expression que M. Gordon a employée lorsqu'il parlait des deux premières majorations de prix.

Il a parlé de "majorations de prix obligatoires". Il faut entendre par là, évidemment, que la Commission des prix a permis que l'on majore les prix, et non pas qu'elle l'a ordonné.

M. GORDON : C'était, monsieur, un peu plus qu'une permission. Quand la Commission a modifié ces prix, le prix que nous payions pour le coton brut a été également modifié en même temps, comme cela ressort des explications que M. Glass vous a données ce matin. Il a monté en proportion. Par conséquent, qu'une compagnie n'ait pas altéré ses prix et ait continué d'expédier aux anciens prix, on lui aurait débité aux prix majorés, d'après le nouveau plan de subventions, le coton qui serait entré dans la fabrication de ces marchandises. Dans un cas, le prix du coton brut a fait un saut de 9c. la livre. Avec l'échelle des marges telle qu'elle était, l'on ne pouvait pas se permettre de maintenir les anciens prix. C'était obligatoire, parce que, si vous ne le faisiez pas, vous ne retiriez pas de subventions.

M. ZAPLITNY : En fait, c'était obligatoire, mais, en droit, c'était facultatif, du moins de la part de la Commission.

M. GORDON : Si vous voulez aborder le côté technique de la question, l'ordonnance était obligatoire, mais il vous était loisible d'annuler ces commandes le lendemain, si vous le vouliez, et de les redonner à l'ancien prix. En elle-même, l'ordonnance était obligatoire.

M. ZAPLITNY : Autrement dit, la Commission des prix a donné l'ordre à l'industrie de majorer les prix jusqu'à un maximum donné.

M. GORDON : C'est exact, monsieur.

M. THATCHER : Ce qu'elle n'a pas fait lorsqu'il s'est agi de la viande, du beurre et d'autres produits de ce genre.

M. GORDON : Je n'en sais rien du tout.

Me DYDE : Ce point-là est-il réglé ? Voulez-vous passer à autre chose, monsieur Gordon ?

M. GORDON : Je ne tiens pas à parler de tout. Il y a une couple d'autres points, cependant.

On a beaucoup discuté, le premier jour, je crois, au sujet de la quantité des ventes qui ont été faites pendant les sept mois qui se sont terminés le 31 mars 1947, comparées à celles qui se sont faites au cours des sept mois qui se sont terminés le 31 mars 1948. On s'est demandé quelle était la part respective du prix de l'unité et du volume des ventes dans l'augmentation des sept derniers mois. Après vérification, nous avons constaté que, pendant les derniers sept mois, nous avons expédié pour 10 millions de dollars de plus de marchandises qu'au cours des premiers sept mois. Pour trouver l'explication de cette augmentation de 10 millions de dollars, nous avons consulté les chiffres qui se rapportent aux expéditions, aux chiffres, etc. Voici ce que nous avons découvert. Vous vous rappelez que, le 1er février 1947, il y a eu de très importantes majorations de prix. Evidemment, ces majorations ont pris effet le même jour, je pourrais dire au cours de la nuit. Pendant la première période de sept mois, il y a deux mois, le mois de février et de mars, au cours desquels les marchandises ont été expédiées aux prix majorés, aux prix majorés rendus obligatoires. Quant à la seconde période de sept mois, même s'il n'y avait eu ni d'autres majorations ni d'autres changements (de fait, il y a eu d'autres changements ; il y a eu le changement de juin et l'abandon définitif des régies) même s'il n'y avait pas eu d'autre changement, vous vous trouveriez en présence de sept mois qui appartiennent à cette période où la majoration de février 1947 avait pris effet. Ce seul fait explique, en partie, ce chiffre de 10 millions de dollars. Dans notre cas, nous attribuons à cette majoration 4 millions des 10 millions de dollars. Il s'agit de la majoration de prix obligatoire du 1er février 1947.

Il y a eu, de plus, la majoration du 2 juin, qui était beaucoup moins forte. Je n'ai vraiment pas eu le temps de la calculer, mais il faut attribuer à cette majoration une autre partie des 10 millions de dollars. Il y a eu ensuite l'abandon des régies qui a pris effet, généralement, disons vers le 1er janvier de cette

année. Nous avons continué d'expédier des marchandises, les unes aux anciens prix, les autres aux nouveaux. Toutefois, cela aurait un effet sur le dernier trimestre de la période. Ainsi donc, on peut diviser dans notre cas cette augmentation de $10,000,000 en trois tranches environ.

Il y a eu un autre facteur dans notre cas ; nous avons importé plus de marchandises des États-Unis sous la forme écrue, que nous avons terminées et vendues dans la deuxième période, que dans la première. C'est ainsi que nous expliquons la différence dans cette période, monsieur le président.

Deviez-vous me poser des questions précises sur la texture des tissus ?

Me DYDE : Ma foi, oui. Voudriez-vous passer maintenant à ce sujet ; vouliez-vous en traiter ?

M. GORDON : J'en ai pris note.

Me DYDE : On s'est demandé si ces devis et ces articles étaient uniformes, en comparant ces différents prix indiqués à l'annexe B7 du rapport de M. Knight. Autrement dit, parlez-vous du même sujet sous la rubrique "*Dominion Textile Company, Limited*, toile à drap non blanchie le 1er juin 1942 ; le 15 septembre 1947 et le 1er avril 1948" ?

M. GORDON : Oui. Vous avez vu les échantillons. On vous a fait part des détails qui peuvent ne pas vous dire grand'chose, n'étant pas au courant de l'aspect technique du commerce du coton. Ces devis sont les devis normaux pour ce tissu. Nous y adhérons le plus possible dans la fabrication entière des marchandises.

(M. Maybank reprend le fauteuil).

M. GORDON : Le premier échantillon est cette toile à drap de 73 pouces, non blanchie, de 56 fils dans la chaîne et de 73 dans la trame. La machine est agencée pour la fabriquer ainsi et elle ne peut réellement pas fabriquer autre chose à moins que nous ne la modifiions de propos délibéré et nous nous en abstenons.

Me DYDE : Ainsi donc, nous pouvons dire, que le 1er avril 1948 on vendait exactement le même article sous la désignation de toile à drap non blanchie, que le 1er janvier 1942 ?

M. GORDON : Oui. Sans doute, n'importe qui pourrait vous l'affirmer, et je pourrais ajouter que la qualité du coton varie un peu d'année en année, de sorte qu'une année la récolte est un peu plus blanche, un peu plus propre que celle d'une autre année, mais cela ne dépend guère de nous et, somme toute, la fabrication de ces tissus est tout à fait la même d'une année à l'autre. Ils sont faits d'après des modèles et nos clients s'en apercevraient tout de suite si nous nous en écartions.

Le VICE-PRÉSIDENT : Jusqu'où remonte la variation annuelle en question, jusqu'à la récolte ?

M. GORDON : Oui, elle dépend de celle-ci.

Le VICE-PRÉSIDENT : Elle remonte à...

M. GORDON : Au coton brut.

Le VICE-PRÉSIDENT : Elle remonte au coton brut ?

M. GORDON : Dans la plantation, oui.

Me DYDE : La même observation vaut-elle pour les autres articles énumérés sous la rubrique de la *Dominion Textile Company, Limited*, à l'annexe B7 ?

M. GORDON : Oui.

Me DYDE : Je parle du coutil imprimé, de la percale imprimée et de la flanellette blanche.

M. GORDON : Oui. Naturellement en ce qui a trait aux articles de couleur tels que le coutil teint ou la percale imprimée, on peut modifier les teintures et les composés pour le finissage, etc. ; mais il s'agit ici de marchandises régulières que nous fabriquons de la même façon. La fabrication pourrait en varier, mais ce sont des marchandises régulières.

Me DYDE : Veuillez aborder la *Drummondville Cotton Company, Limited.*

M. GORDON : Bien entendu, il faut que la corde de coton pour pneus soit rigoureusement conforme aux devis ; elle est éprouvée chaque jour. On en éprouve une forte quantité chaque jour. C'est presque un travail d'ingénieur de produire une corde à pneus. Cela s'applique à la corde de rayonne. La toile à courroies doit se conformer à certains devis et la ficelle à pêche doit être conforme à des devis encore plus rigides, non pas peut-être au point de vue des chiffres, mais le pêcheur est le meilleur juge de ce qu'il veut et il s'en aperçoit s'il ne l'obtient pas.

Me DYDE : Pour ce qui est de la ficelle à pêche, nous avons appris aujourd'hui que le prix en a encore augmenté le 3 mai, de son ancien prix de .68475 à .70950. Veuillez exposer au Comité le pourquoi de ce relèvement.

M. GORDON : C'était afin de mettre le prix de cette ficelle conforme au coût du coton brut qui entre dans sa fabrication. Il arrive qu'à Drummondville nous ne possédons pas de réserve de cotons achetés à des prix inférieurs aux prix courants pour les faire entrer dans ces articles, et ainsi que vous pouvez vous en rendre compte, même au 1er avril il se vendait à une perte d'environ 1¼c. la livre. Ainsi donc, nous en avons haussé le prix d'à peu près ce chiffre, peut-être légèrement plus, de .6847 à .7095. Bien entendu, le coton est à la hausse même depuis le 1er avril. Nous avons agi ainsi afin de rendre conforme le prix de cet article à son prix de revient réel.

Me DYDE : La *Drummondville Cotton Company, Limited* est-elle la seule compagnie dans votre groupe qui fabrique de la ficelle à pêche ?

M. GORDON : Oui.

Me DYDE : Alors, pour aborder la *Montreal Cottons Limited*, je voudrais m'assurer que les prix y sont aussi comparatifs. Ce pourrait être un peu plus difficile dans le cas de la popeline blanche ; en serait-il ainsi, ou ai-je raison de dire que nous avons ici des prix réguliers de 1942 à 1948 ?

M. GORDON : Ils le sont aussi. Je n'ai pas de note établissant de laquelle il s'agit au juste. C'est probablement de celle de 128 x 68 pouces. C'est une popeline blanche, de 115 x 62 pouces, de 32 fils à la chaîne et de 32 à la trame. C'est une popeline tout à fait régulière fabriquée pour les chemisiers. Tous les chemisiers canadiens connaissent notre J.C. 41 en tant qu'étoffe régulière. Elle est de qualité régulière.

Me DYDE : Vous vous souvenez aussi que M. Knight, nous a appris qu'il y avait une échelle mobile de prix de vente pour cet article. Je crois que vous devriez expliquer cela, monsieur Gordon. Cela signifie que les prix diffèrent selon les acheteurs, n'est-ce pas ?

M. GORDON : Je crois que ce dont M. Knight voulait parler, si j'ai bien jugé, était que la *Montreal Cottons* a indiqué apparemment qu'elle vendait à un certain prix à ses grossistes. Vous devriez comprendre que l'expression "prix de gros" veut dire, ou encore lorsque nous l'employons, qu'il s'agit du prix consenti aux grossistes, non pas du prix pour le commerce de gros.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, nous comprenons cela. C'est le prix que vous consentez à un certain acheteur. Je crois que c'est compris.

M. GORDON : Nous spécifions cela parce que pour le commerce de gros nos articles sont emballés quelque peu différemment ; c'est-à-dire, qu'ils sont expédiés de la filature avec une planche au centre. Ce sont des tissus doublés, pliés, de plus de 30 pouces de largeur et ils sont enroulés autour de cette planche. Ils portent des étiquettes et sont enveloppés. Tout cela entraîne quelques frais. Lorsque nous expédions nos tissus à un chemisier qui les reçoit simplement, les coupe et ne les met pas sur des rayons, non plus qu'en étalage, nous omettons tout ce qui précède. Nous les expédions simplement en pièces et c'est tout. De sorte qu'il y a une légère différence qui représente ce que nous appelons le doublage, la mise en rouleaux et l'imposition des frais d'expédition au grossiste par comparaison avec le chemisier. Telle en est l'explication générale. J'ignore si vous voulez obtenir d'autres détails sur les prix des toiles à chemises.

Me DYDE : C'est ce à quoi je pensais. Je crois que vous en avez traité, de la façon dont vous vous êtes pris. Avez-vous dans vos notes quelque chose dont vous voulez parler ?

M. GORDON : Puis-je les consulter un instant ?

Me DYDE : Certainement.

M. GORDON : Il y avait un point secondaire. Il a été soumis aujourd'hui une annexe concernant nos prix sur le coton à des dates diverses.

Me DYDE : Oui.

M. GORDON : Il faudrait peut-être souligner que ce sont là les prix aux États-Unis et non pas ceux des étoffes livrées au Canada ; il faudrait donc ajouter à ces prix une certaine somme pour le transport, et le change, s'il y avait lieu.

Me DYDE : Vous remarquerez que l'en-tête de cette annexe dit que ces prix étaient ceux de dix centres commerciaux dans le Sud des États-Unis.

M. GORDON : Je veux faire ressortir que nous ne recevons pas nos tissus à la filature à ces prix ; ils seraient quelque peu plus forts.

Me DYDE : Puisque vous avez soulevé ce point, voudriez-vous prendre le coton au prix indiqué de 36 cents en mai 1947, à l'annexe dont vous parlez, et s'il est de 36 cents à notre propre annexe, pouvez-vous nous dire approximativement ce qu'il vous coûte à destination, ou s'il y a d'autres chiffres que vous pouvez plus facilement prendre pour base je serais heureux de les avoir.

M. GORDON : Voyez-vous, c'est là le prix au comptant de notre coton de 15/16 de pouce. Ce même coton, comme nous le désignons, entre-fin de 15/16 de pouce, pourrait probablement être livré à notre filature à environ 1 cent de plus pour le transport. Cela l'amènerait à 37 cents plus ½ p. 100 de change qu'il nous faut payer pour les dollars américains.

Me DYDE : Il vous coûterait un peu plus de 37 cents ?

M. GORLON : Oui.

Me DYDE : Livré à Montréal ?

M. GORDON : Oui ; c'est-à-dire à Montréal, Sherbrooke, dans tous autres endroits du Québec.

Me DYDE : A l'une de vos filatures ?

M. GORDON : Oui.

Me DYDE : Serait-il juste que nous ajoutions à ces prix du coton brut aux États-Unis un peu plus d'un cent à n'importe lequel de ces prix pour que nous sachions quels seraient les prix, livré à votre filature ?

M. GORDON : Rien que pour un certain genre de coton.

Me DYDE : Et il est exact, n'est-ce pas, que c'est la cote habituelle pour le coton ? J'entends qu'il est usuel de coter des entre-fins de 15/16 de pouce, n'est-ce pas ?

M. GORDON : Oui, c'est la cote régulière pour nous.

Me DYDE : Il y a un certain nombre d'autres qualités ; est-ce ainsi que vous les désignez ?

M. GORDON : Nous les appelons descriptions.

Me DYDE : Il est un certain nombre d'autres descriptions, tant supérieures qu'inférieures, vais-je dire, aux entre-fins de 15/16 de pouce ?

M. GORDON : Oui.

Me DYDE : Mais si nous voyons les cotes du coton à New-York dans un journal, il s'agit de prix cotés pour des entre-fins de 15/16 de pouce, n'est-ce pas?

M. GORDON : Oui. Ce que vous voyez dans la plupart des cas sont des cotes à terme échangées ce jour-là à la bourse du coton à New-York.

Me DYDE : Mais il est aussi une cote que je vois très souvent ; au bas des cotes à terme on indique aussi le coton vendu au comptant ?

M. GORDON : Oui. On ne peut l'employer pour des opérations de couverture.

M. THATCHER : Je me demande si M. Gordon tiendrait à commenter la page B8 ?

Me DYDE : Cela vous dérangerait-il si je pose d'abord une question, monsieur Thatcher ?

M. THATCHER : Certainement non.

Me DYDE : Je reviens à une discussion que nous avons déjà eue. Avez-vous des chiffres ou des dossiers à votre portée d'après lesquels vous pouvez facilement informer le Comité des absences des ouvriers les jours ouvrables ? Avez-vous des pièces là-dessus ?

M. GORDON : Oui, notre service du personnel en a. Je pourrais vous les obtenir pour la semaine prochaine.

Me DYDE : Cela pourrait se faire si nous en avions besoin.

M. GORDON : Oui.

Me DYDE : Je ne les ai pas encore demandées.

M. GORDON : Nous avons des formules régulières qui en tiennent compte.

Le VICE-PRÉSIDENT : Maître Dyde, j'allais interroger là-dessus et je me proposais de faire cette demande, alors considérons qu'elle a été faite. J'avais encore une question. A un certain point elle se rapporte à la main-d'œuvre. Vous avez fait observer qu'on a déjà qualifié votre industrie de non essentielle ?

M. GORDON : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : J'ai l'impression que le Gouvernement a déjà entrepris de la ramener à ce qu'elle était, à peu près 17 mois plus tard ?

M. GORDON : Oui, je le pense.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et vous avez donné une cote très forte quant à l'obtention d'employés ?

M. GORDON : Oui, on nous a accordé une cote très favorable quand il y a eu rectification.

Le VICE-PRÉSIDENT : Dix-sept mois plus tard afin d'essayer de vous aider à reprendre votre situation ; est-ce exact ?

M. GORDON : Tout à fait.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'était en 1942 ?

M. GORDON : Je crois que c'était presque en 1944.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'était vers 1942 que la déclaration en question avait été faite, n'est-ce pas ?

M. GORDON : Oui, en cette année.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et environ 17 mois plus tard, vous avez obtenu, comme nous l'avons dit, une cote bien plus élevée ?

M. GORDON : Oui, il en a été ainsi.

Le VICE-PRÉSIDENT : A partir de cette date, vous vous êtes efforcé de reprendre votre situation quant au personnel. Est-ce là une assertion exacte ?

M. GORDON : Oui, jusqu'à un certain point ; je ne crois pas que ces cotes comptent le moindrement aujourd'hui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Lors de l'abolition des régies, sur la main-d'œuvre, vous avez été ensuite soumis à une âpre concurrence ?

M. GORDON : Oui, mais il en avait été ainsi jusqu'alors. Cela nous a aidés un peu.

Me DYDE : Veuillez vous reporter, monsieur Gordon, à l'annexe B8.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je crois que M. Thatcher voulait poser une question sur celle-ci.

M. THATCHER : Sur l'annexe B8.

Me DYDE : Vous avez entendu une discussion aujourd'hui sur cette annexe, et je pourrais peut-être entamer cette partie de la discussion en vous demandant quelle est la répercussion sur les prix qui découle de la méthode adoptée par la *Dominion Textile Company, Limited* concernant les réserves pour inventaires ? Quel effet l'emploi de cette méthode produit-il dans un sens ou dans l'autre sur le prix que paie le consommateur pour les produits de la *Dominion Textile Company, Limited ?*

M. GORDON : Je ne puis voir de rapport entre la réserve d'inventaire et nos prix.

Me DYDE : Voudriez-vous expliquer pourquoi ? Je vous dirai pourquoi je pose la question. Vous comprenez peut-être pourquoi je pose la question.

M. GORDON : Voudriez-vous la compléter ?

Me DYDE : J'envisage la situation en ce sens qu'il semblerait à une personne qui examinerait et lirait cet état que l'accumulation d'une réserve d'inventaire aussi considérable, dirais-je, aurait peut-être pour effet de faire payer davantage par le consommateur. Vous dites que ce n'est pas le cas, et je serais heureux que vous expliquiez pourquoi.

M. GORDON : Eh bien, je ne sais pourquoi vous pensez qu'il devrait en être ainsi, mais je vais essayer de remonter à l'origine. Le prix de notre coton est déterminé de temps à autre par des facteurs courants, le coût de la main-d'œuvre, les frais généraux dans lesquels les réserves pour inventaire ne comptent pour rien, la dépréciation, l'intérêt sur les obligations et diverses charges, et le bénéfice, et ce sont ces facteurs qui déterminent le prix de vente. La réserve d'inventaire surgit à la fin de l'année après que vous avez effectué vos ventes durant l'année, fermé vos livres, et évalué votre inventaire. Sous notre régime qui consiste à peu près dans le soi-disant régime de dernière inscription et de première vente, le régime "lifo" ainsi que les comptables l'appellent, si les cours sont à la hausse vous sous-évaluez ce qui vous reste de produits à la fin de l'année, et plus le cours hausse plus vous sous-évaluez cette quantité en particulier. Puis, vous commencez une nouvelle année, mais cette sous-évaluation n'a aucun rapport au prix. Vous recommencez le premier jour de votre nouvelle année financière et vous vendez vos marchandises au prix courant, compte tenu du prix du coton, du coût de la main-d'œuvre et du reste. Ce système n'exerce aucune influence dans un sens ni dans l'autre. C'est simplement une réserve comptable. C'est une inscription indiquant que votre inventaire vaut moins peut-être que les prix de revient absolus ce jour-là, ou les prix de revient cumulatifs pendant une période.

Me DYDE : Quel est le but principal de la constitution d'une réserve d'inventaire ?

M. GORDON : Cette réserve est à répondre à une situation semblable à celle qui s'est produite dans les filatures avant mon temps, en 1920, durant l'été de 1920, je crois, alors que le prix du coton brut qui était de 40 ou 44c. environ la livre tomba brusquement et dégringola même à 15 cents, et aussi quelques années plus tard quand le prix est tombé à 5 cents. A tout événement, il a fallu que nous remaniions le reste des commandes pour la plus grande partie de nos clients. Ils ne pouvaient prendre livraison des marchandises au prix auquel ils avaient placé leurs commandes parce que le marché n'existait plus. Il a fallu qu'ils se conforment à de nouveaux prix et à de nouvelles conditions, et il a fallu que nous remaniions ces commandes.

Le VICE-PRÉSIDENT : Le cours de votre coton brut a baissé très fortement ?

M. GORDON : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Cette forte baisse a produit un effet immédiat sur le prix du tissu ?

M. GORDON : Oui, ah, oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : L'effet se fait vite sentir ?

M. GORDON : L'effet se fait très vite sentir.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et puisqu'il en résulte cette très rapide répercussion sur le prix du tissu, les personnes qui avaient donné des commandes ne pouvaient payer le prix auquel elles avaient commandé et on ne pouvait s'attendre qu'elles le paient ; et vous aviez une réserve d'inventaire pour répondre à une telle situation. Vous aviez ou vous n'aviez pas une telle réserve dans le temps. Je ne le sais. A tout événement, la réserve a été constituée pour répondre à une telle situation ?

M. GORDON : En ayant cet inventaire, cela constitue à l'heure actuelle...

Le VICE-PRÉSIDENT : Alors, la réserve d'inventaire ne consiste pas tant à faire entrer en ligne de compte le produit brut que vous avez en main ? Si vous avez une quantité considérable du produit brut en main...

M. GORDON : Si nous avons, disons, $10,000,000 de commandes d'inscrites dans nos livres pour livraison future il faut que nous ayons en main du coton d'une valeur de $10,000,000 ou l'équivalent.

Le VICE-PRÉSIDENT : J'entends qu'une telle réserve répondrait à une situation de cette nature ?

M. GORDON : Oui. Si nous avions pris des engagements à cet ancien prix de vente et le cours fléchissait fortement. Cela ne peut marcher dans les deux sens.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous ne vous protégez pas contre un fléchissement du prix courant par des ventes à terme, ainsi que la chose se pratique dans le cas d'autres denrées ?

M. GORDON : Ah, oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous faites cela également ?

M. GORDON : Sous ce rapport, les commandes sont censées constituer des ventes de couverture.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oh, je vois, les commandes sont vos ventes de couverture.

M. GORDON : Ce sont des ventes de couverture par rapport au coton que nous n'aurions pas. Si le cours haussait, nous serions dans le pétrin.

M. THATCHER : Monsieur Gordon, d'après cette annexe B8 et les chiffres de M. Knight, vos réserves d'inventaires s'établiraient actuellement à $35,174,000 moins $26,820,000, soit $8,354,000 ?

M. GORDON : C'est le chiffre de notre inventaire inscrit.

M. THATCHER : Ce montant constitue votre réserve d'inventaire ?

M. GORDON : Tel que M. Knight le calcule ; ou nous inscririons cet inventaire pour ce montant, ou pour un chiffre inférieur au cours.

M. THATCHER : Et vous fixez la valeur de votre inventaire à $5,984,000 dans votre bilan. Si vous additionnez ces deux montants cela voudrait dire que votre inventaire se chiffre à $14,338,000 ?

M. GORDON : Oui. Laissez-moi examiner ces chiffres un peu plus longtemps.

M. THATCHER : Votre réserve d'inventaire est de $8,354,000 plus le chiffre auquel vous inscrivez votre inventaire, moins la réserve dans votre bilan, $5,984,000 ?

M. GORDON : Oui.

M. THATCHER : Cela veut-il dire que vous maintenez une réserve d'inventaire qui s'établit à 60 p. 100 de votre inventaire total ?

M. GORDON : Oui, c'est ce que cela signifie.

M. THATCHER : N'est-ce pas un chiffre plutôt énorme ? J'entends, ne dépréciériez-vous pas très fortement vos bénéfices au moyen de telles réserves d'inventaire ?

M. GORDON : Non, cette réserve d'inventaire n'influe pas sur le chiffre des bénéfices.

M. THATCHER : Votre état de profits et pertes paraît naturellement bien pire chaque année en raison du fait que vous avez cette énorme réserve.

M. GORDON : Mais pas d'année en année. Nous ne changeons pas ce chiffre de la réserve, et cela n'influe pas sur l'état des profits et pertes.

M. THATCHER : Mais, chaque année à mesure qu'elle grossit...

M. GORDON : Oui, à mesure qu'elle s'accumule.

M. THATCHER : ...votre état de profits et pertes ferait voir des bénéfices beaucoup moins élevés si vous n'aviez pas établi cette dépréciation de 60 p. 100 ?

M. GORDON : C'est exact.

Le VICE-PRÉSIDENT : Un instant, avant que vous passiez à un autre sujet. Bien qu'il soit vrai que le chiffre de 60 p. 100 ne se rapporte pas aux opérations d'une année...

M. THATCHER : Non, non.

Le VICE-PRÉSIDENT : J'essaie d'établir quel effet cela produirait sur les prix, voyez-vous ; parce qu'il s'agissait d'une année où il semblerait que vous aviez

imputé une très forte somme à la réserve et que vous aviez dû vendre les denrées à un prix très élevé. Ne comprenez-vous pas ce que je veux dire ?

M. GORDON : Oui, je comprends ce que vous voulez dire, monsieur le président.

Le VICE-PRÉSIDENT : Mais cette dépréciation de 60 p. 100 n'a pas résulté des opérations d'une seule année ; c'est plutôt l'accumulation de plusieurs années.

M. GORDON : Dans ce cas-ci, cela remonte 12 ans en arrière, ainsi que vous pouvez le constater par l'annexe.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui. Aussi, en théorie, cette réserve est loin d'influer sur la situation chaque année jusqu'à concurrence du 60 p. 100 qui a été mentionné.

M. GORDON : Voyez-vous, nous avons dû faire face à cette hausse du prix du coton brut de 10 cents à tout près de 40 cents. Ce qui monte doit nécessairement descendre. et si le cours se mettait à fléchir nous estimons que cette réserve n'est pas excessive. Nous avons ordinairement au moins 20,000,000 de livres de coton de réservées ; nous n'avons pas ce coton en main mais il nous est réservé. Nous en avons parfois davantage.

Le VICE-PRÉSIDENT : A quel chiffre s'établit le cours actuel du coton brut en comparaison du prix d'autres années avant cette période ? Le cours actuel s'établit-il à un niveau inouï ?

M. GORDON : A l'exception de 1920, oui. En septembre 1946 il avait atteint le chiffre élevé de 30.9, et il fut un temps en 1947 quand il a atteint 37.5, en juillet.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ce qui veut dire que vous avez des craintes qu'il se produira un fléchissement très marqué du cours à un moment donné et vous voulez être en mesure d'y faire face. C'est ce qui explique la réserve d'inventaire.

M. GORDON : Oui, monsieur.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est ce que l'on redoute ?

M. GORDON : C'est une quasi-certitude que le cours fléchira tôt ou tard.

Le VICE-PRÉSIDENT : Partant du principe que ce qui monte descend aussi.

M. GORDON : C'est ce qui est toujours arrivé dans le passé.

M. THATCHER : Si vous entendez faire cela vous serez en mesure d'utiliser l'inventaire que vous avez maintenu et vous...

M. GORDON : Nous ne faisons pas cela. Nous ne faisons rien. C'est le cours qui fait cela. Nous maintenons notre inventaire au prix de base. Nous ne le diminuons pas d'année en année. Disons que le coton brut vaut 10 cents la livre et le prix monte à 15 cents la livre ; vous avez une différence de 5 cents la livre. Si le prix hausse à 20 cents, la différence est de 10 cents. Nous ne changeons pas notre base, c'est simplement le cours qui s'éloigne de la base créée par la sous-évaluation, mais ce régime est automatique et il finit pas se mettre en équilibre. C'est une affaire de pure chance, si je puis m'exprimer ainsi. C'est le principe de la chose.

M. THATCHER : J'ai une autre question à poser.

Le VICE-PRÉSIDENT : Un instant. Quel est le prix actuel du coton brut ?

M. GORDON : Le prix actuel ? J'ignore le prix au comptant, mais le coton livrable en juillet se vendait à 37 cents. Je dirais que le prix ce matin est de 37½ cents.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et s'il est de 40 cents l'an prochain il serait plus élevé de 2½ cents.

M. GORDON : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il faudra que vos réserves d'inventaire soient augmentées de 2½ cents ?

M. GORDON : Si le coton nous a coûté 40 cents, la sous-estimation augmentera alors automatiquement à cause de notre mode de calculer notre prix de base.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ces réserves d'inventaire augmenteront automatiquement ?

M. GORDON : Oui, mais ça revient au même.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, au prochain changement. Si votre coton vous coûte moins par la suite, votre réserve d'inventaire sera donc moins élevée dans l'état suivant ?

M. GORDON : Oui, et elle sera peut-être complètement éliminée par la baisse du coton ; il en est de même non seulement du coton brut mais du produit transformé et fini.

M. WINTERS : Vous dites "automatiquement", monsieur le président, mais la compagnie doit gagner les réserves ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Je pense que ce n'était pas un bon mot à employer. L'effet serait le même, cependant.

M. GORDON : Notre système fonctionne de cette façon.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui.

M. GORDON : Et c'est un système ordinaire.

M. WINTERS : Il ne monte pas ou ne descend pas automatiquement par lui-même, il vous faut gagner cette réserve.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, mais il est tout basé sur la supposition que vous avez gagné suffisamment d'argent.

M. GORDON : Non, les recettes n'ont rien à voir là-dedans.

Le VICE-PRÉSIDENT : Elles n'y ont rien à voir ?

M. GORDON . Les recettes ne l'affectent ni d'une façon ni de l'autre. Il n'est pas question d'argent et vous ne pouvez l'indiquer du doigt et dire qu'il se trouve là. Il s'agit tout simplement d'une façon d'évaluer la quantité de coton brut de votre inventaire.

M. WINTERS : A vrai dire, il s'agit d'inventaire plutôt que de réserve d'inventaire ?

M. GORDON : Les quantités s'y trouvent et nous les tenons à un certain prix unitaire qui revient à une certaine valeur. Cette valeur est une sous-estimation de ce qu'il en coûte de fait pour être porté là.

M. WINTERS : C'est de fait la valeur comptable de votre inventaire ?

M. THATCHER : Non, non. C'est la valeur qu'il peut atteindre plus tard. Ce n'est pas la valeur au prix d'aujourd'hui.

M. GORDON : Ce n'est ni la valeur d'achat ni la valeur courante du marché, mais un calcul de ce que pourrait être la valeur courante dans six mois.

M. WINTERS : Ce n'est pas une valeur d'inventaire comme nous en avons discuté.

M. THATCHER : Mais oui.

M. WINTERS : Je croyais que c'en était une mais le témoin dit que non.

M. GORDON : Il ne s'agit pas d'une somme en chiffres ronds.

M. THATCHER : Vous évaluez votre actif d'inventaire à un montant inférieur à celui auquel vous avez acheté cette marchandise ?

M. GORDON : Exactement.

M. THATCHER : Dans l'espoir qu'elle peut baisser un jour. N'est-il pas vrai que le gouvernement ne vous accorde pas tout ce montant lorsqu'il s'agit d'établir la réserve d'inventaire et le versement de l'impôt sur les corporations pour l'année ?

M. GORDON : Non, ce n'est pas la réserve sur laquelle l'impôt a été payé. Supposez que vous commencez avec une certaine quantité de coton brut, disons 100 balles. En s'en tenant à la méthode "la dernière arrivée, la première expédiée", si vous apportez dix autres balles, les dix premières dont vous vous servirez sont censées être les dix dernières que vous recevez. Si vous commencez avec 100 balles de coton brut à 10c. la livre et que vous continuez à en acheter, le prix peut monter à 30c. ou 40c. la livre, mais vous continuez de supposer que les dernières à entrer sont les premières à sortir et il vous reste encore les 100 premières balles à 10c. la livre. Vous les considérez continuellement comme étant expédiées.

M. THATCHER : Monsieur Gordon, vous avez dit au début de votre témoignage que vous étiez le président de ces trois diverses compagnies. Chacune de ces compagnies fabrique-t-elle les mêmes produits ?

M. GORDON : Chacune d'elles fabrique beaucoup de produits différents dans son propre domaine, mais leurs variétés de produits...

M. THATCHER : Sont les mêmes.

M. GORDON : Non, elles sont passablement différentes, mais vous ne pouvez dire que Drummondville ressemble très peu à la *Dominion Textiles*. La *Dominion Textiles* ne fabrique pas le même produit que Drummondville ou Montréal. Nous pouvons échanger le coton mais non les produits. Drummondville, par exemple. fabrique le coutil à pneu, le coutil à courroie et le coutil pour freins pneumatiques qui ne sont fabriqués dans aucune autre filature.

M. THATCHER : Lorsque vous avez des produits semblables fabriqués par les trois compagnies, quelle politique adoptez-vous par rapport au prix ? Gardez-vous les mêmes prix pour les trois compagnies ?

M. GORDON : Je ne connais aucun cas où deux de ces trois compagnies fabriquent le même produit.

M. THATCHER : Je voulais savoir si vous avez des organismes de ventes à concurrence ou si les trois compagnies se réunissent et conviennent du prix ?

M. GORDON : Drummondville possède son propre organisme de ventes qui s'occupe des fabricants de pneus et du commerce du filet de pêche au pays. La *Dominion Textiles* agit comme vendeuse pour la *Montreal Cottons* de sorte que les mêmes personnes vendront un jour des produits de la *Montreal Cottons* et l'autre des produits de la *Dominion Textiles ?*

M. THATCHER : Au premier abord il peut sembler, puisque vous avez les trois plus importantes compagnies sur cinq au Canada, que si votre organisme le voulait il pourrait fixer le prix à un certain niveau et il n'y aurait pas autant de concurrence que dans le cas contraire ? Il pourrait sembler ainsi, et vous seriez au moins un facteur très important dans l'établissement du prix des textiles ?

M. GORDON : Nous l'avons fait récemment pour ce qui est des importations.

M. THATCHER : Avez-vous dit que vous avez agi ainsi ?

M. GORDON : Nous l'avons fait, pour ce qui est des importations. Vous pouvez avoir remarqué ce qui est arrivé au tarif : les représentants du Royaume-Uni ont dit qu'ils ne pouvaient égaler nos prix, — ils étaient trop bas. Alors j'imagine que nous établissions le niveau du prix dans cette mesure.

M. THATCHER : Oui, comparativement à la Grande-Bretagne et aux États-Unis, mais dans le domaine domestique quel pourcentage du commerce du textile contrôlez-vous ?

M. GORDON : Nous possédons un peu plus de 50 p. 100 de tous les fuseaux au Canada mais je n'ai rien calculé en dollars. Je n'ai jamais vu encore ces chiffres complets mais je dirai que nous avons environ 50 à 60 p. 100 du commerce au Canada.

M. THATCHER : Vous croyez vendre à meilleur compte que la Grande-Bretagne sans le tarif, ou avec le tarif ? Vous vendiez à meilleur marché alors que le tarif était en vigueur, mais croyez-vous pouvoir vendre encore à meilleur marché qu'eux même s'il n'y a plus de tarif ?

M. GORDON : Le tarif n'a existé que pendant quatre ou cinq mois.

M. THATCHER : Il était en vigueur avant la guerre ?

M. GORDON : Oui.

M. THATCHER : Vous avez dit que vous pourriez probablement vendre à meilleur marché que la Grande-Bretagne, n'est-ce pas ?

M. GORDON : Non, je n'ai pas dit cela. J'ai dit que je croyais que notre politique de bas prix depuis l'abolition des régies nous a valu cette réduction tarifaire.

M. THATCHER : Vous n'avez pas dit que cela. Je pense que vous avez dit que les chiffres ont démontré ce matin que vous vendiez ou que vous pouviez

vendre à meilleur marché que la Grande-Bretagne. N'avez-vous pas dit cela il y a un instant ?

M. GORDON : Je pense que vous m'avez demandé dans quelle mesure nos prix établissent le marché ici. Je me suis peut-être écarté quelque peu du sujet et dit qu'apparemment les prix...

M. THATCHER : Oui, vous vous êtes écarté du sujet. Je suppose, d'après votre digression, que vous ne vous opposez pas à l'abolition du tarif britannique si vous faites autant d'affaires que vous le dites ?

M. GORDON : Les prix britanniques sur le marché domestique sont très différents de ceux qu'ils essaient d'obtenir sur ce marché. Ils réalisent des profits sur leurs propres marchés en vendant à leurs prix, de sorte que nous craignons quelque peu ce qu'ils pourraient faire s'ils rapprochaient les prix de ceux du marché domestique. Ils ont des prix spéciaux d'exportation.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ont-ils des prix plus élevés d'exportation ?

M. GORDON : Oui, passablement plus élevés.

M. THATCHER : Je suppose, d'après vos remarques, que le facteur britannique est un élément déterminant important dans les prix canadiens ?

M. GORDON : Non, je pense qu'ils doivent s'adapter à nos prix. Comme vous pouvez le constater, nous avons alimenté avant la guerre environ 70 p. 100 du marché. Je parle pour l'industrie en général et non de notre compagnie en particulier. L'industrie en général, avait 70 p. 100 du marché et s'en serait occupé 100 p. 100 si elle avait obtenu le commerce. Avant la guerre nous étions loin de produire à pleine capacité. Avant la guerre nous aurions pu fournir toute la marchandise voulue. Naturellement, je ne puis prétendre que nous avions l'équipement nécessaire pour remplir toutes les commandes.

M. THATCHER : Permettez-moi une autre question. Vers le début, avez-vous dit que les trois compagnies dont vous êtes le propriétaire adoptent la même politique par rapport aux produits semblables, où se font-elles concurrence entre leurs trois organismes de vente ?

M. GORDON : Elles se font concurrence en ce sens, monsieur Thatcher, que la *Montreal Cottons*, — bien, Drummondville est dans une catégorie à part. Cette compagnie n'est pas comparable aux autres, ou à peu près pas du tout, ni à la *Montreal Cottons*, parce qu'elle fabrique les cordes de coton pour pneus. Comme vous pouvez en juger d'après vos échantillons, ce produit ne sert à rien d'autre qu'aux pneus.

M. THATCHER : Avez-vous un organisme central ou tenez-vous des réunions ou quelque chose, sur ces produits comme le font les trois compagnies semblables ou les deux compagnies ? Ont-elles le même prix ou des prix de concurrence?

Le VICE-PRÉSIDENT : Il me semble que le témoin avait dit qu'il n'y avait pas cette ressemblance. Tirons la chose au clair d'abord. Y a-t-il de la concurrence ?

M. GORDON : Lorsque vous parlez de deux tissus ordinaires, n'importe quels deux tissus peuvent entrer en concurrence. La *Montreal Cottons* peut fabriquer une étoffe croisée de coton et nous fabriquons peut-être un coutil à pois imprimés.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et il y a de la concurrence, naturellement ?

M. GORDON : Ce sont des produits différents. Vous ne les confondrez jamais.

M. THATCHER : Je me demandais si vous pouvez me dire si vous avez des articles semblables et s'il y a concurrence entre les compagnies ?

M. MERRITT : Déterminons d'abord s'il y a des articles semblables ?

M. GORDON : En réponse à la question de M. Thatcher, je pense qu'il y a des tissus qui se ressemblent passablement à la *Dominion Textiles* et à la *Montreal Cottons*, de sorte qu'il y a un élément de concurrence. Quelqu'un peut acheter un piqué de haute qualité de la *Montreal Cottons*, à un certain prix, ou en acheter de qualité inférieure de la *Dominion Textiles*. Pour des raisons d'ordre technique nous réservons certaines catégories de textiles à la *Dominion Textiles* et certaines catégories à la *Montreal Cottons*.

M. THATCHER : Diriez-vous que la même concurrence existe entre ces compagnies que si elles appartenaient à des particuliers ?

M. GORDON : Non, je ne crois pas qu'il y aurait la même concurrence. Je ne sais pas ce que les autres feraient.

M. THATCHER : Elle serait beaucoup moins considérable ?

M. GORDON : Je ne sais pas si elle serait plus ou moins considérable parce que je ne sais pas ce que ferait l'autre compagnie.

Le VICE-PRÉSIDENT : Entre les deux compagnies, celle qui fabrique l'étoffe croisée, en en fixant le prix, en autant qu'elle peut le fixer elle-même, tiendra compte de la situation de la compagnie sœur par rapport au même tissu ?

M. GORDON : J'aurais dû établir clairement lorsque je me suis servi de l'exemple du coton croisé que je me suis éloigné de notre propre groupe, par accident.

Le VICE-PRÉSIDENT : Nous ne nous en servons, de toute façon, qu'à titre d'exemple. Lorsqu'une compagnie a un article, dont le prix influencera celui d'un article de la compagnie sœur, on tiendra compte de la situation des deux compagnies dans toute ligne de conduite, programme de prix ou quoi que ce soit, n'est-ce pas ?

M. GORDON : Oui, naturellement, ce qui se passe de fait en établissant les prix, la *Montreal Cottons* doit les fixer en rapport avec son coût de fabrication et la *Dominion Textiles* doit en faire autant.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il y a une différence dans la qualité et tout ce qui entre dans ces prix de revient. Il ne s'agit pas de déterminer réellement qu'il y aura une certaine marge. Vous arrivez à un certain prix par la fabrication d'un certain tissu à Valleyfield, et c'est le prix.

Je ne pensais pas tellement à la question d'une marge définie ou quelque chose du genre, mais deux organisations sœurs étudieraient sans doute la situation de l'autre en établissant un programme ?

M. GORDON : Oui, je dirai que c'est tout à fait juste, que si la *Valleyfield Cottons* fabriquait un tissu et la *Dominion Textiles* un autre quelque peu semblable nous ne baisserions pas à dessein le prix du tissu de la *Valleyfield Cottons* afin d'en vendre plus de celui-là et moins de la *Valleyfield*. Cela n'aurait pas de sens.

M. THATCHER : Ne serait-il pas juste de conclure que dans la situation du textile canadien, le fait que trois des compagnies vous appartiennent peut diminuer passablement la concourrence ?

M. GORDON : Il y en eut toujours passablement de l'extérieur dans le passé.

M. THATCHER : Mais d'après les chiffres, la production domestique est de beaucoup la plus considérable et en temps ordinaire vous êtes protégé par un tarif assez élevé.

M. GORDON : Vous connaissez la façon dont cela fonctionne très bien en affaires. Il ne faut pas grand'chose sur le marché pour modifier le prix. Comment pouvons-nous savoir lorsqu'un client s'amène à nous et prétend qu'il peut acheter certaines marchandises en Angleterre ou aux Etats-Unis à un prix inférieur au nôtre, qu'il dit vrai? Tant qu'il arrive des marchandises il peut avoir la bonne fortune de les obtenir. Nous n'en savons rien. Il suffit d'une certaine quantité de marchandises pour changer complètement le niveau des prix.

M. THATCHER : D'accord.

M. GORDON : C'est de cette façon que la chose fonctionne en pratique, je pense.

Le VICE-PRÉSIDENT : Y a-t-il autre chose ?

M. PINARD : Avez-vous affirmé que les prix que vous avez indiqués ici sont plus élevés que les prix domestiques de la Grande-Bretagne ?

M. GORDON : Non, je n'ai pas dit cela. J'ai affirmé que les prix domestiques de la Grande-Bretagne sont inférieurs à ses prix d'exportation, que les prix auxquels elle nous vend.

M. PINARD : Savez-vous si vos prix sont plus élevés que les prix en Grande-Bretagne ?

M. GORDON : Que ses prix domestiques ?

M. PINARD : Oui.

M. GORDON : Oui, nos prix sont plus élevés que ses prix domestiques.

Le VICE-PRÉSIDENT : Messieurs, ...Vous ai-je interrompu ?

M. GORDON : J'essayais de compléter ma réponse. Je ne suis pas au courant sur toute la ligne. Nous savons très bien que les usines anglaises produisent des filés réguliers que nous produisons et leur vendons, peut-être en certains cas, à un prix aussi bas que 12 deniers la livre au-dessous du prix qu'il nous faut demander pour les filés ici.

M. PINARD : Savez-vous si leur prix d'exportation est le même pour tous les pays ?

M. GORDON : Je ne saurais le dire ; je ne sais pas.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, ayant procédé aussi loin que nous l'avons fait, nous serions convaincus dans un cas ordinaire que nous avons terminé l'audition de M. Gordon, mais puisqu'il doit revenir mardi de toute façon, il est peut-être préférable d'ajourner ce soir sans congédier M. Gordon comme témoin. Nous nous reverrons mardi, mais nous ne savons pas d'avance s'il y aura des questions supplémentaires ou non.

M. GORDON : Je serai ici si vous avez besoin de moi.

Me DYDE : Alors, monsieur le président, nous poursuivrons notre enquête auprès de la *Canadian Cottons* et de la *Wabasso,* en suivant cet ordre-là.

Le Comité s'ajourne.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 69

SÉANCE DU MARDI 8 JUIN 1948

TÉMOINS:

M. G. B. Gordon, président et directeur administratif de la *Dominion Textile Co., Ltd.*, et de la *Drummondville Cotton Co., Ltd.*, et président de la *Montreal Cottons Ltd.*, Montréal (P.Q.).

M. E. C. Fox, président et directeur administratif de la *Canadian Cottons Limited*, Montréal (P.Q.).

M. J. Irving Roy gérant général de la *Canadian Cottons Limited*, Montréal (P.Q.).

M. W. J. Whitehead, directeur administratif de *The Wabasso Cotton Company Limited*, Trois-Rivières (P.Q.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

MARDI le 8 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin, sous la présidence de M. Maybank, vice-président.

Présents: MM. Beaudry, Beaudoin, Fleming, Kuhl Lesage, McGregor, Maybank, Mayhew, Merritt, Pinard, Winters, Zaplitny.

Me H. A. Dyde, K.C., avocat du Comité, est aussi présent.

Des télégrammes de *Cookshire Woollen Mills* et de *Trenholmville Woollen Mills reçus* en réponse au télégramme du 1er juin du vice-président, sont déposés.

M. G. B. Gordon, président et directeur administratif de la *Dominion Textile Co., Ltd.*, et de la *Drummondville Cotton Co., Ltd.*, et président de la *Montreal Cottons Ltd., Montréal*, est rappelé et interrogé de nouveau.

Au cours des délibérations, M. Mayhew préside en l'absence momentanée du vice-président.

M. Gordon dépose des échantillons des produits mis en liste à l'annexe B7 du Rapport "B" soumis par le comptable, M. Knight, (*voir fascicule n°67 des Procès-verbaux et témoignages*), lesdits échantillons étant numérotés de la façon suivante:

Pièce n° 123—Toile pour draps non blanchie, Modèle S 49.
Pièce n° 124—Coutil teint, NN. 33 (MD 99-31F).
Pièce n° 125—Percale imprimée, Modèle M.S. 248.
Pièce n° 126—Flanellette blanche, Modèle M.F. 51, Angola.
Pièce n° 127—Corde de coton pour pneus, Modèle 990.
Pièce n° 128—Tissu de rayonne à cordes, Modèle 944.
Pièce n° 129—Coutil à courroies, Modèle 6732.
Pièce n° 130—Ficelle de seine moyenne n° 15.
Pièce n° 131—Popeline blanche, JC41.
Pièce n° 132—Toile à gousset teinte, VO 10.
Pièce n° 133—Vigogne n° 13, teinture unie-Couleurs.
Pièce n° 134—Satinette teinte (Dominion) VS5.

Le témoin est congédié.

M. E. C. Fox, président et directeur administratif, et M. J. Irving Roy, gérant général, de la *Canadian Cottons Limited*, Montréal, sont appelés, assermentés et interrogés.

M. Fox présente aux membres du Comité des copies des réponses au questionnaire préliminaire et des exemplaires du trente-septième rapport annuel de la *Canadian Cottons Limited* pour l'année se terminant le 31 mars 1947.

À 12 h. 55, les témoins se retirent et la séance est suspendue jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence de M. Winters en l'absence momentanée du vice-président.

Présents: MM. Beaudoin, Fleming, Kuhl, Lesage, McGregor, Maybank, Merritt, Pinard, Winters, Zaplitny.

Me H. A. Dyde, K.C., avocat du Comité, est aussi présent.

MM. Fox et Roy sont rappelés et interrogés de nouveau. M. Fox dépose des échantillons de produits mis en liste à l'annexe B7 du rapport du vérificateur "B" (voir le fascicule n° 67 des Procès-verbaux et témoignages) qui ont été numérotés comme suit:

Pièce n° 135—Étoffe croisée de coton, modèle 144.

Pièce n° 136—Toile pour chemises de travail, Modèle C36, type3, 6, 31, 34 et 36.

Pièce n° 137—Coutil à matelas, Modèle ACB.

Pièce n° 138—Coton à couverture.

Les témoins sont congédiés.

À ce stade, le vice-président, M. Maybank, occupe le fauteuil.

M. W. J. Whitehead, directeur administratif, *The Wabasso Cotton Company Limited*, Trois-Rivières (P.Q.), est appelé, assermenté et interrogé. Il présente aux membres du Comité des copies des réponses au questionnaire préliminaire spécial, et des exemplaires du Rapport annuel de 1947 de *The Wabasso Cotton Co., Limited*. Il dépose:

Pièce n° 139—Percale imprimée, Modèle n° 2078.

Pièce n° 140—Coton de filature écru, Modèle GC-2.

Pièce n° 141—Popeline, Modèle B277.

À 5 h. 30 du soir, les témoins sont congédiés et le Comité s'ajourne au mercredi 9 juin, à 4 heures de l'après-midi.

Le secrétaire du Comité,
R. ARSENAULT.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 8 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin, sous la présidence de M. Maybank, vice-président.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, la séance est ouverte.

Me DYDE: Monsieur le président, la séance de jeudi terminée, nous avions traité dans une certaine mesure de la question de production. Depuis cette séance j'ai demandé à M. Gordon de nous fournir certains chiffres précis pour fins de comparaison avec les chiffres de production canadienne totale produits par M. Rashley. J'ai demandé à M. Gordon de fournir des données des trois compagnies qu'il représente concernant les balles ouvertes pour les années 1938 et suivantes à date, ainsi que les chiffres de 1948 par mois. J'ai aussi demandé la production de chiffres pour les mêmes périodes et années concernant le filé et le tissu de coton.

M. George Gordon Blair, président et directeur administratif, *Dominion Textile Company Limited* et *Drummondville Cotton Company Limited*, et *Montreal Cottons Limited*, 4725, chemin Kingston, Montréal, est appelé.

Me Dyde:

D. Monsieur Gordon, êtes-vous en mesure de produire les chiffres que je vous ai demandé de fournir?—R. Oui, j'ai en main les chiffres concernant les trois compagnies.

D. Je crois que nous ferions mieux de les consigner au compte rendu à moins que vous n'en ayez plusieurs exemplaires.—R. Il n'y a pas assez d'exemplaires pour tout le monde.

D. Voulez-vous commencer avec les chiffres des balles ouvertes par *Dominion Textile Company Limited*?—R. Oui. Les chiffres représentent les balles totales ouvertes chaque année commençant, dans le cas de la *Dominion Textile Company Limited*, le 31 mars 1937.

DOMINION TEXTILE COMPANY LIMITED

Etat sur le coton brut employé

	Livres	Equivalent en balles de 500 livres
Année terminée le 31 mars 1937	52,075,058	102,185*
" " " 31 mars 1938	44,555,517	89,111
" " " 31 mars 1939	41,515,795	83,032
" " " 31 mars 1940	60,032,082	120,064
" " " 31 mars 1941	77,834,134	155,668
" " " 31 mars 1942	87,777,359	175,555
" " " 31 mars 1943	87,323,104	171,351*
" " " 31 mars 1944	71,104,026	142,208
" " " 31 mars 1945	64,704,247	129,408
" " " 31 mars 1946	64,409,545	128,819
" " " 31 mars 1947	61,189,116	122,378
" " " 31 mars 1948	59,178,969	118,358
Quinzaine terminée le 10 avril 1948	2,279,789	4,560
" " " 24 avril 1948	2,493,643	4,987
" " " 8 mai 1948	2,492,680	4,985
" " " 22 mai 1948	2,429,114	4,858

* chiffres de 53 semaines dans l'année. Ramenés à 52 semaines.

D. Pourriez-vous me fournir des exemplaires de cet état?—R. Oui, voici deux exemplaires. Je ne sais si vous désireriez maintenant une interprétation de ces chiffres.

D. Je serais heureux de prendre connasisance de toutes observations que vous voudriez faire?—R. Les chiffres font voir que notre consommation hebdomadaire moyenne a varié de 1,661 balles à 2,044 balles par semaine durant la période de l'avant-guerre. Durant les années de la guerre la moyenne a varié de 2,401 balles à 3,511 balles par semaine.

Depuis la guerre, la consommation a accusé une variation de 2,367 balles par semaine à 2,494 balles par semaine. Ces chiffres correspondent plus ou moins à ceux que j'ai mentionnés l'autre jour.

D. Oui?—R. Cet état comporte l'ensemble des chiffres de *Dominion Textile Company Limited* concernant les balles ouvertes.

D. Voudriez-vous donner lecture maintenant de l'état de l'une des autres compagnies?—R. Oui, j'ai ici les chiffres de la *Drummondville Cotton Company Limited.*

DRUMMONDVILLE COTTON COMPANY LIMITED
Etats sur le coton brut employé

	Livres	Equivalent en balles de 500 livres
Année terminée le 31 mars 1937	7,117,067	13,965*
" " " 31 mars 1938	6,158,912	12,318
" " " 31 mars 1939	5,196,630	10,393
" " " 31 mars 1940	9,418,556	18,837
" " " 31 mars 1941	15,073,770	30,148
" " " 31 mars 1942	15,962,137	31,924
" " " 31 mars 1943	17,706,102	34,744*
" " " 31 mars 1944	17,508,533	35,017
" " " 31 mars 1945	15,116,412	30,233
" " " 31 mars 1946	16,160,635	32,321
" " " 31 mars 1947	16,321,624	32,643
" " " 31 mars 1948	14,256,032	28,512
Quinzaine terminée le 10 avril 1948	572,299	1,145
" " " 24 avril 1948	607,491	1,215
" " " 8 mai 1948	634,606	1,269
" " " 22 mai 1948	536,472	1,073

* chiffres de 53 semaines dans l'année. Ramenés à 52 semaines.

Ces chiffres font voir que la compagnie a ouvert 208 à 279 balles par semaine durant la période d'avant-guerre. Durant la période d'avant-guerre, notre consommation a varié de 377 balles à un chiffre culminant de 700 balles par semaine, et depuis la guerre, notre moyenne a varié de 570 balles à 653 balles par semaine.

D. Les chiffres de la *Montreal Cottons Limited* seront les suivants?—R. Oui. Je ferai remarquer que ces chiffres sont basés sur l'année civile vu que l'année de la compagnie se termine le 31 décembre.

Nom de la compagnie: THE MONTREAL COTTONS LIMITED à
Date de fin d'année financière: 31 décembre.

BALLES DE COTON OUVERTES

Année	Balles
1938	16,755
1939	19,100
1940	26,664
1941	26,766
1942	26,025
1943	24,061
1944	24,278
1945	22,797
1946	18,956
1947	23,959

BALLES DE COTON OUVERTES—*Fin*

1948 Semaine terminée le	Balles ouvertes
3 janvier	272
10 janvier	308
17 janvier	499
24 janvier	542
31 janvier	494
7 février	572
14 février	573
21 février	567
28 février	850
6 mars	313
13 mars	587
20 mars	630
27 mars	760
3 avril	339
10 avril	612
17 avril	606
24 avril	583
1er mai	577
8 mai	557
15 mai	466
22 mai	605
29 mai	570
5 juin	541

Les chiffres pour les périodes hebdomadaire du 3 janvier 1948 au 5 juin 1948 se totalisent à 12,423 balles, et la moyenne est de 450 balles par semaine. Pour que l'exposé soit complet, ces chiffres font voir que *Montreal Cottons Limited* a ouvert 335 à 382 balles par semaine avant la guerre, 481 à 585 balles par semaine durant la guerre et 452 à 540 balles par semaine après la guerre.

D. Ces chiffres se rapportent aux balles qui ont été ouvertes. Maintenant, pouvez-vous nous fournir des chiffres pour les années correspondantes relativement à la production du filé de coton?—R. Oui, maître Dyde. Nous avons les chiffres ici. Nous n'étions pas certains si vous vouliez les données complètes sur la production de filé ou les chiffres sur les ventes de filé. Quand je témoignais jeudi j'aurais peut-être dû préciser que je faisais allusion à ce que nous appelons des ventes de filé, soit le filé que nous vendons, hors les cadres de notre compagnie, à d'autres tricoteurs, tisserands, tresseurs, et à ceux qui emploient le filé. J'ai les deux séries de chiffres,— c'est-à-dire relativement à la production totale dont nous employons une partie pour notre propre fabrication et dont nous vendons une partie.

D. Si la question avait été soulevée j'aurais demandé les chiffres concernant la production totale de filé parce que je crois qu'ils auraient été plus utiles?—R. J'ai des chiffres qui feront voir ce que vous désirez. Le premier état se rapporte à la *Dominion Textile Company Limited.*

DOMINION TEXTILE COMPANY LIMITED

Etat sur la production totale de filé

	Livres
Année terminée le 31 mars 1937	49,697,198
" " " 31 mars 1938	42,281,533
" " " 31 mars 1939	40,296,683
" " " 31 mars 1940	58,179,354
" " " 31 mars 1941	73,923,836
" " " 31 mars 1942	84,689,708
" " " 31 mars 1943	84,332,601
" " " 31 mars 1944	70,753,478
" " " 31 mars 1945	64,174,465
" " " 31 mars 1946	63,649,283
" " " 31 mars 1947	60,585,864
" " " 31 mars 1948	58,835,109
Quinzaine terminée le 10 avril 1948	2,474,614
" " " 24 avril 1948	2,481,691
" " " 8 mai 1948	2,344,183
" " " 22 mai 1948	2,469,953

D. Puis, si nous prenons les chiffres dans le même ordre d'énumération les données de la *Drummondville Cotton Company Limited* seront les suivantes?—R. Oui. Les chiffres de la *Dominion Textile Company Limited* font voir que la production d'avant-guerre a varié de 40 millions à 49 millions, celle du temps de la guerre de 74 millions à 85 millions, et la production dans la période d'après-guerre a varié de 59 millions à 64 millions. Ce sont des chiffres ronds. Les chiffres de la production totale de filé de la *Drummondville Cotton Company Limited* sont les suivants:

DRUMMONDVILLE COOTON COMPANY LIMITED

État sur la production totale de filé

	Livres
Année terminée le 31 mars 1937	6,287,235
" " " 31 mars 1938	5,433,252
" " " 31 mars 1939	4,680,455
" " " 31 mars 1940	8,445,076
" " " 31 mars 1941	13,650,301
" " " 31 mars 1942	14,894,964
" " " 31 mars 1943	16,568,676
" " " 31 mars 1944	16,476,682
" " " 31 mars 1945	14,492,784
" " " 31 mars 1946	15,550,610
" " " 31 mars 1947	15,257,553
" " " 31 mars 1948	13,585,427
Quinzaine terminée le 10 avril 1948	595,379
" " " 24 avril 1948	569,301
" " " 8 mai 1948	529,090
" " " 22 mai 1948	602,596

(M. Mayhew occupe le fauteuil).

Le TÉMOIN: Je devrais signaler que dans chaque cas les chiffres représentent la quantité totale de coton filé à la filature, que ce coton ait été transformé en tissu ou vendu comme filé. Les chiffres indiquent que la production a varié de 4,500,000 à 6,000,000 de livres par année dans les années d'avant-guerre, de 13,500,000 à 16,500,00 livres durant la guerre, et depuis la guerre de 13,500,000 à 15,500,000 livres par année, et ces chiffres se comparent quelque peu à ceux que j'ai cités l'autre jour.

Puis, nous passons à *Montreal Cottons.*

D. Avez-vous un exemplaire de l'état sur cette compagnie?—R. Non, je crains ne pas avoir d'exemplaire. Les chiffres sont inscrits au crayon.

D. Veuillez en donner lecture pour qu'ils soient consignés au compte rendu.

Année civile	Livres totales de filé produit par la Montreal Cotton Limited
1938	9,232,375
1939	11,500,122
1940	15,360,802
1941	16,079,736
1942	14,610,095
1943	13,063,653
1944	13,406,618
1945	12,997,038
1946	10,382,691
1947	13,826,357
Cinq semaines terminées le 31 janv. 1948	1,241,123
Quatre semaines terminées le 28 fév. 1948	1,143,097
Quatre semaines terminées le 27 mars 1948	1,091,230
Cinq semaines terminées le 1er mai 1948	1,423,095

Cet état fait voir que la production de *Montreal Cottons* a varié de 9 millions et quart à 11 millions et demi de livres dans les années d'avant-guerre, de 13 millions à 16 millions de livres durant la guerre et de 10,300,000 à 14,000,000 millions de livres depuis la guerre.

D. Vous pouvez disposer de cette copie au crayon, n'est-ce pas?—R. J'en aurai peut-être besoin mais je vous la passerai ensuite. Cela complète les chiffres sur les filés pour les trois compagnies.

D. Voulez-vous continuer avec les chiffres sur les produits tissés, s'il vous plaît?—R.

DOMINION TEXTILE COMPANY LIMITED

	État de la production des tissus de coton à large trame
Année terminée le 31 mars 1937	129,285,812
" " " 31 mars 1938	114,418,400
" " " 31 mars 1939	107,530,955
" " " 31 mars 1940	145,536,369
" " " 31 mars 1941	163,192,708
" " " 31 mars 1942	200,720,320
" " " 31 mars 1943	187,172,804
" " " 31 mars 1944	152,954,511
" " " 31 mars 1945	140,204,808
" " " 31 mars 1946	134,670,642
" " " 31 mars 1947	129,411,164
" " " 31 mars 1948	120,406,855
Quinzaine terminée le 10 avril 1948	5,002,859
" " " 24 avril 1948	4,777,674
" " " 6 mai 1948	4,523,968
" " " 22 mai 1948	5,416,941

Cet état démontre qu'au cours de la période qui a précédé la guerre, nous avons produit entre 107,000,000 et 129,000,000 de verges par année. Durant la guerre, nous en avons produit entre 140,000,000 et 200,000,000 et depuis, entre 120,000,00 0et 134,000,000 par année. Ce sont des produits tissés sur nos propres métiers. Avant la guerre nous importions et finissions des produits. Je ne sais pas si vous voulez ces chiffres.

D. Oui, s'il vous plaît.—R. Avant la guerre, en plus de notre propre production, nous avons importé, en 1939, 412,204 verges de tissu que

nous avons fini. Je n'ai pas les années exactes. Mais ce chiffre-là est le plus élevé. En 1944, nous en avons fait venir 36,453,000 livres. C'est l'importation la plus élevée durant la guerre. Depuis, en 1947, nous en avons importé 35,290,000 livres pour les finir. C'était pour compléter notre propre production.

J'ai ensuite un état de la production de cotonnades à la *Drummondville Cotton Company Limited.* Il comprend, naturellement, la corde tissée pour les pneus mais pas la rayonne et la corde pour pneus qui est expédiée sous forme de cardes. Une certaine quantité de la corde pour pneus provenant de Drummondville est enroulée, empaquetée et expédiée à des compagnies de caoutchouc qui la transforment ensuite. C'est une combinaison de corde pour pneus et de canevas, en grande partie.

DRUMMONDVILLE COTTON COMPANY LIMITED

Etat de la production des tissus de coton

Année terminée le 3 avril 1937	3,778,692
" " " 1 avril 1938	2,766,625
" " " 31 mars 1940	4,153,699
" " " 29 mars 1941	5,059,534
" " " 28 mars 1942	6,573,282
" " " 3 avril 1943	5,861,049
" " " 1 avril 1944	5,645,564
" " " 31 mars 1945	4,984,469
" " " 30 mars 1946	5,524,126
" " " 29 mars 1947	6,019,652
" " " 27 mars 1948	5,662,541
Quinzaine terminée le 10 avril 1948	237,084
" " " 24 avril 1948	256,776
" " " 8 mai 1948	247,212
" " " 22 mai 1948	250,848

Cet état indique qu'au cours des années qui ont précédé la guerre, notre production a varié entre 2·3 millions de verges et 3·7 millions; durant la guerre, de 4·1 millions à 6·5 millions; depuis la guerre, de 5 5 millions à 6 millions de verges tissées à Drummondville.

Nom de la compagnie: THE MONTREAL COTTONS LIMITED
Date de la fin de l'année financière: 31 décembre

	VENTES DE FILÉS			PRODUITS TISSÉS
	Coton Liv.	Mélanges Liv.	Total Liv.	Verges
1938	2,101,501	4,362	2,105,863	31,127,518
1939	2,341,746	61,484	2,403,230	36,215,795
1940	3,109,099	146,543	3,255,642	42,405,543
1941	1,790,935	153,549	1,944,484	43,235,936
1942	1,159,649	85,037	1,244,686	40,896,627
1943	879,474	123,582	1,003,056	37,996,265
1944	1,260,972	201,226	1,462,198	37,515,530
1945	1,537,684	117,635	1,655,319	35,223,228
1946	1,233,922	224,324	1,458,246	28,823,697
5 semaines, 31 jan. 1948...	190,764	15,847	206,611	3,422,750
4 semaines, 28 fév. 1948...	153,595	19,081	172,676	3,359,455
4 semaines, 27 mars 1948..	141,965	24,053	166,018	3,121,658
5 semaines, 1 mai 1948...	167,806	25,203	193,009	3,817,149

Cet état démontre qu'au cours de la période qui a précédé la guerre, nous avons produit entre 30,000,000 et 37,000,000 de verges; durant la guerre, entre 43,000,000 et 52,000,000; depuis la guerre, entre 30,000,000 et 39,000,000 de verges par année.

D. Ces 52,000,000 de verges, ça ne me paraît pas exact.—R. Ça ne paraît pas exact? Attendez que je vois où j'ai pris ça. J'ai noté ces chiffres avant de venir ici ce matin.

D. Il me semble que votre chiffre le plus élevé est 43,000,000 en 1941.—R. Ah! je regrette. Vous voulez les produits tissés. J'avais inclus, dans ces 52,000,000, des produits que nous avons finis à commission, de sorte que le chiffre du haut, pour les années de guerre, devrait être 43,235,936 verges. Cela complète la production de tissus des trois compagnies.

D. Je vous remercie, monsieur Gordon. Les membres du Comité vous ont aussi demandé de fournir des renseignements sur les absences dans vos usines. Vous avez dit, je crois, que vous seriez en mesure de nous renseigner. Pouvez-vous le faire?—R. Oui, très bien. J'ai ici des chiffres qui seront utiles, je crois. En réponse à une question du président, jeudi, j'ai dit que je croyais que les absences du samedi matin s'élevaient à 50 p. 100. Nous avons vérifié avec soin et ce n'est pas autant que ça. Le chiffre le plus élevé que nous ayons relevé est 39 p. 100, pour une équipe du samedi.

M. Fleming:

D. Pour combien de temps?—R. C'est une semaine particulièrement mauvaise. Ça ne représente pas une moyenne.

D. C'est le chiffre le plus haut?—R. C'est pour un samedi en particulier.

D. Avez-vous les moyennes?—R. J'ai un tableau qui donne un aperçu plus général.

M. Winters:

D. Ce chiffre très élevé, c'est pour quelle usine?—R. Je crois que je peux vous dire ça. C'était à l'usine du Mont-Royal, en juillet l'an dernier, la seconde équipe du samedi après-midi qui, je suppose, est la pire de toutes. Le président a aussi demandé, jeudi, les chiffres de la semaine. Voici les moyennes pour de longues périodes.

Me Dyde:

D. Est-ce sous forme de tableau?—R. Oui.

D. Puis-je en passer un exemplaire au sténographe?—R. Je le crois. C'est la moyenne des absences. Nous avons partagé la semaine en différentes parties, à certaines fins. Sur ce tableau, nous avons pris le milieu de la semaine, mardi, mercredi et jeudi, et la première équipe qui commence à 7 heures du matin et finit à 3 h. 30 de l'après-midi.

M. F. R. Daniels
Gérant général de la fabrication.

7 juin 1948.

MOYENNE DES ABSENCES

Usine	Milieu de la semaine Mardi–Mercredi–Jeudi				Samedi		Samedi		Lundi	
	1ère équipe		2ème équipe		1ère équipe		2ème équipe		1ère équipe	
	Moyenne 1948	Moyenne été 1947	Moyenne 1948	Moyenne été 1947	Moyenne 1948	Moyenne été 1947	Moyenne 1948	Moyenne été 1947	Moyenne 1948	Moyenne été 1947
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Hochelaga	5½	8	8½	12	9	15	19	21	8	11
Ste-Anne	1½	3	5	6	2	5	6	8	2	4
Merchants	3½	5	4	7	5½	10	12	20	5½	8
Mt. Royal	5½	8	6½	7½	9	15	16½	21	7	10
Montmorency	4½	5	5	5½	4½	5	5	.....	5½	6
Usine de coton, Magog	2	4	3	5	8	15	8	.....	5	7
Sherbrooke	2½	4	3	7	7	19	10	.....	5	10

NOTE: Les absences du samedi, dans la deuxième équipe, dépassent maintenant de façon notable la moyenne indiquée ici, représentant les cinq derniers mois. Ainsi, le samedi 29 mai, les absences à Hochelaga, dans la deuxième équipe, étaient de 25 p. 100; à l'usine *Merchants*, de 14 p. 100; à celle de Mont-Royal, de 23 p. 100.

Les absences sont moins nombreuses le vendredi, jour de paye.

Je crois que ce tableau vous renseignera. Il s'agit de *Dominion Textile Company Limited.* Si nous avons réussi à engager le même nombre d'ouvriers que nous avions avant la guerre, nous ne faisons pas plus d'heures hebdomadaires de travail que nous faisions pendant la guerre, et nous sommes très loin du nombre moyen des heures hebdomadaires faites pendant la guerre, alors que les heures de travail étaient plus longues.

D. Quelles étaient-elles alors?—R. De 48 à 50 heures et, la nuit, jusqu'à 60 heures.

M. Fleming:

D. Puis-je vous interrompre un instant? Si je comprends bien, vous essayez toujours d'augmenter le nombre de vos employés?—R. Oui. Nous avons pris divers moyens pour y réussir, monsieur Fleming. Nous avons fait de la publicité. Nous avons un bureau de recrutement. La principale difficulté, c'est que, à Montréal où nous avons ces grosses usines de tissage..... mais je ne vous ai probablement pas expliqué en entier pourquoi notre production de fil est, toutes proportions gardées, meilleure que notre production de drap. C'est que nos grosses filatures sont situées en dehors de la ville de Montréal: à Montmorency, à Sherbrooke et à Magog, par exemple. Elles s'en trouvent assurément mieux. Nous avons fait tout ce que nous avons pu, à Montréal, pour établir une deuxième équipe; mais, par exemple, à la succursale *Merchants*, alors que nous comptions sur 645 employés pour la première équipe, nous n'en attendions que 166 pour la deuxième équipe, parce que c'était tout ce dont nous pouvions disposer.

D. Avez-vous des chiffres sur le rendement de chaque homme, par heure?—R. Nous avons fait ce calcul. Je ne les ai pas ici. Nous savons quel nombre de livres est produit par heure de travail.

D. Pouvez-vous nous dire quelle est la conséquence de cette tendance, s'il y en a une?—R. La production a monté pendant la guerre. Cela peut s'expliquer par des raisons matérielles autant que par des motifs humains.

D. Je comprends cela.—R. Étant donné certaines conditions, nous avons obtenu plus de production. Depuis la guerre, nous en avons perdu un peu, je crois, si nous prenons le rendement à la livre par heure de travail. C'est encore mieux que le rendement d'avant-guerre. Toutefois, j'aimerais consulter les chiffres avant de vous donner une réponse définitive.

D. C'est comme si vous compariez des chiffres d'après-guerre avec des chiffres de temps de guerre. Vous pourriez dire que tous les facteurs mécaniques qui vous ont permis, pendant la guerre, d'augmenter le rendement par homme et par heure, agissent encore pendant la période de l'après-guerre?—R. Agissent encore?

D. Oui.—R. Non, pas tout à fait. Pendant les années de guerre, nous fabriquions des tissus lourds. Prenez une tisseuse. Évidemment, ce n'est pas plus difficile, pour elle, de tisser une étoffe qui donnera trois verges à la livre que d'en tisser une autre qui donnera deux verges à la livre, mais, ainsi, au point de vue du poids, elle obtient plus de production sur les tissus lourds. Il faut tenir compte de cet aspect technique. Et il en va de même dans chaque service. Vous constaterez, par conséquent, que, pendant un nombre d'heures de travail données, la production des tissus lourds peut être plus grande; autrement dit, c'est là un facteur qui influe sur le volume de la production, étant donné certaines conditions. Et puis, évidemment, les prix du travail à la pièce pendant la guerre étaient réellement inférieurs à ce qu'ils sont maintenant, surtout

pendant les premières années de la guerre. On était un peu plus porté qu'aujourd'hui à tenir la production à un niveau élevé. Aujourd'hui, les employés gagnent leur salaire, ou l'argent qu'ils veulent emporter chez eux, en produisant moins de verges ou moins de livres, à cause du taux plus élevé du salaire à la pièce.

M. Zaplitny:

D. Ai-je bien compris? M. Gordon a-t-il dit que, vu que le taux est plus bas..... que, vu que les taux sont plus élevés après la guerre, on est moins encouragé à produire?—R. Oui, c'est bien cela, et c'est assez curieux. C'est comme cela que ça marche. C'est la nature humaine.

D. Diriez-vous la même chose des bénéfices?—R. Que voulez-vous dire?

D. Diriez-vous que de forts bénéfices encouragent moins la production que de maigres bénéfices?

M. FLEMING: Cela ne s'applique pas quand il y a un plafond.

Le TÉMOIN: Je parle du taux de l'heure dans le cas des salaires: le taux de l'heure dans ses rapports avec le taux à la livre ou à la verge, et ses conséquences sur la production. Je ne vois pas très bien quel rapport il y a avec les bénéfices.

M. Zaplitny:

D. Prenons le bénéfice réalisé par unité ou par verge de production. Est-il juste de dire que l'industrie est moins encouragée à produire, lorsque les bénéfices par verge ou par livre (comme vous voudrez) sont plus élevés, que lorsque ces mêmes bénéfices par verge ou par livre sont moins forts?—R. Tout dépend du but que vous vous proposez d'atteindre. Si vous voulez faire le plus d'argent possible, vous allez marcher à pleine capacité; il n'y aura pas de ralentissement. Mais si la question de réaliser un bénéfice ou de n'en pas faire du tout ne vous inquiète pas, le résultat sera peut-être différent.

D. Mais vous vous trouvez à user là de deux poids et de deux mesures.—R. Non. L'attrait que représente le bénéfice à réaliser est une tout autre chose, je crois. Voici ce qui arrive dans le cas des employés: beaucoup d'entre eux sont satisfaits de recevoir un certain montant de salaire, et croient qu'il ne vaut pas la peine d'en gagner davantage. Un bon nombre d'entre eux pourraient gagner beaucoup plus, s'ils le voulaient.

D. Et vous ne croyez pas que le même principe s'applique à l'industrie en général?—R. Je ne vois pas comment il peut s'appliquer dans le cas de l'industrie. Ce que j'en dis au sujet des employés qui se contentent d'un certain montant de salaire, vaut pour un bon nombre d'entre eux; mais, évidemment, on ne peut pas en dire autant de tous les employés, pris individuellement. Il y a en a une certaine proportion qui se comporte ainsi. Peut-être se trouve-t-il, dans l'industrie, des compagnies qui agissent de la même façon.

D. Alors, vous n'êtes pas prêt à admettre, comme règle générale, que plus vos bénéfices sont faibles, plus vous êtes porté à produire, et que plus vos bénéfices sont forts moins vous êtes encouragé à produire?—R. Non, pas comme règle générale.

D. Oui. Mais, d'après l'expérience que vous avez acquise dans l'industrie, vous ne pouvez pas dire que c'est juste?—R. Il y a la question des impôts qui intervient et qu'il ne faut pas oublier.

M. FLEMING: Très bien, très bien.

Le TÉMOIN: Il y a tant de facteurs qui entrent en jeu! Je ne veux pas soulever de points qui ne se rapportent pas directement à la question que nous discutons. L'ouvrier sait, aussi bien que n'importe qui, comment opère l'impôt sur le revenu. L'industrie aussi. Il est vrai qu'il n'y a plus d'impôts sur les excédents de bénéfices. Il y en avait pendant la guerre, mais je ne crois pas qu'ils aient nui à la production, si j'en juge par les chiffres.

M. Fleming:

D. Cette question nous a peut-être entraînés un peu plus loin que nous pensions. Je voulais simplement m'assurer que j'avais bien compris les réponses que vous aviez données à une ou deux questions que l'on vous avait posées. Vous parliez des taux pour le travail à la pièce. De là, l'on en est venu à parler des taux de salaire en général. Était-ce votre intention d'élargir le champ de la discussion?—R. Pas du tout. J'étais en train de parler de la production et de la conséquence que les taux sur certains travaux faits à la pièce peuvent avoir sur elle.

D. Et vous avez dit, si j'ai bien compris, que le travail payé à la pièce était de nature à tuer l'ambition.—R. Oui. Vous avez saisi le point, monsieur Fleming.

D. Voudriez-vous nous en dire un peu plus long, selon votre expérience, sur la conséquence que peut avoir l'impôt sur le revenu individuel, avec déductions à la source, sur la production et la capacité de produire?—R. Il n'y a pas de doute que l'ouvrier se ressent de l'impôt sur le revenu. Il sait très bien à quel moment cet impôt entame réellement son enveloppe de paie. Naturellement, cela varie selon le taux du salaire et aussi selon les circonstances où se trouve l'ouvrier ou l'ouvrière; s'il est ou si elle est mariée, a des enfants, ou s'il est ou elle est célibataire. Je dirais que cela influe certainement à l'heure actuelle sur le travailleur à la pièce qui paie l'impôt sur le revenu et jusqu'à un certain point, aussi, sur le nombre des heures de travail des ouvriers. Parfois cette situation est très dommageable; ce peut être dans un cas comme celui-là qu'un ouvrier sait gagner suffisamment de l'heure une semaine pour ses fins particulières et il ne se donnera pas la peine de gagner davantage; cela s'applique particulièrement au travail à la pièce.

(M. Maybank reprend le fauteuil).

M. Winters:

D. Que résulterait-il si vous accordiez à vos ouvriers une augmentation de salaires? La production n'en serait-elle pas accrue? Leurs salaires sont maintenant de tant et sont assujettis à l'impôt sur le revenu. Si vous leur accordiez une augmentation de salaires, cela ne ferait-il pas quelque changement?—R. J'ignore pourquoi, mais l'impôt a un effet psychologique sur l'ouvrier, surtout ce qui lui est retranché. Il gagne ce qu'il estime lui convenir et ne travaille pas plus.

D. Oui, il nous faut tenir compte du facteur psychologique avec les ouvriers; ils ne veulent pas gagner plus qu'un certain salaire.—R. C'est vrai. Le fait existe certainement qu'ils ne veulent pas dépasser un certain salaire. Cela n'est pas particulier à notre industrie. Lorsque les taux de salaires sont relevés... il y a certaines classes de gens; prenons le cas d'une jeune fille de 19, 20 ou 21 ans qui habite chez elle et remet presque tout ce qu'elle gagne au-dessus d'une certaine limite, à sa famille. Peu lui importe ce qu'elle gagne au-dessus de $12, $15 ou $20 par semaine; elle donne le reliquat à sa famille, de sorte qu'il ne lui importe guère de gagner $30 ou $35. C'est un aspect de la question.

M. FLEMING: Le stimulant existe dans le cas d'un employé ayant des charges de famille; il ferait défaut chez les ouvriers sans famille.

Le TÉMOIN: Oui, certains ne travaillent que pour venir en aide à leurs familles.

Me DYDE: Monsieur le président, les compagnies ont bien voulu déposer des échantillons de leurs divers produits et je pense que pour les fins d'une étude possible future du domaine secondaire que nous devrions obtenir l'identification des échantillons. Je voudrais trouver, monsieur Gordon, l'échantillon de toile à draps non blanchie fabriquée par la *Dominion Textiles* — et vous devez peut-être m'aider. La façon dont ces échantillons devront être produits pose un léger problème. Je voudrais qu'ils soient produits et reconnus. Le premier que j'ai en est un de toile à draps non blanchie, modèle S49, de 73 pouces de largeur, produite par la *Dominion Textiles*. Monsieur le président, afin de tirer cette question au clair, les pièces que je vais déposer sont mentionnées au supplément à l'annexe B7 du rapport "B". Le premier article est de la toile à draps non blanchie, modèle S49, de 73 pouces de largeur, fabriquée par la *Dominion Textile Company* et ce sera la pièce n° 123.

PIÈCE 123—Toile à draps non blanchie, modèle 849, de 73 pouces de largeur, manufacturée par la *Dominion Textile Company Limited.*

Le VICE-PRÉSIDENT: J'ignore s'il est possible d'abréger le temps qu'il faut pour reconnaître ces produits, mais je ne crois pas que cela sera long.

Me DYDE: L'article suivant est le coutil teint, NN 33 (MD99-31F) bleu, renforcé, de 31 pouces de largeur. Le numéro de cette pièce est 124.

PIÈCE 124—Coutil teint, NN33 (MD 99-31F), bleu, renforcé, de 31 pouces de largeur.

M. FLEMING: Tous ces articles sont-ils étiquetés?

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui.

M. MAYHEW: J'allais demander où vous tentiez d'en venir. Sont-ce là des échantillons de la production de chaque année concernant la qualité des produits fabriqués?

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui, et un autre document renferme une déclaration qui en donne une description générale. Me Dyde a déjà étudié la valeur d'une telle description se maintenant des années durant.

M. MAYHEW: Il s'agit dans le présent cas d'échantillons choisis par les compagnies elles-mêmes?

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui, de ces articles décrits au supplément dont nous venons de parler.

M. MAYHEW: Quand a-t-on choisi les échantillons?

Le VICE-PRÉSIDENT: Cela a été discuté. On a expliqué qu'ils présenteraient quelques écarts qui remontent en vérité à la récolte.

M. MAYHEW: Même la production d'une journée accuserait des écarts.

Le TÉMOIN: Oui, il y en aurait un peu au point de vue technique.

Le VICE-PRÉSIDENT: D'autre part ces articles peuvent servir d'échantillons lors de ventes par ce procédé.

Le TÉMOIN: C'est exact, monsieur le président.

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous avons étudié cette situation en vue de découvrir dans quelle mesure on pourrait considérer les échantillons comme des articles comparatifs satisfaisants au cours des années et il est na-

turellement entendu qu'il y aurait des écarts comme vous l'avez dit, mais les échantillons sont encore précieux pour fins de comparaison.

M. FLEMING: La qualité en jeu comportait-elle une question de tendance?

Le TÉMOIN: Non, l'écart dont j'ai parlé jeudi quant à la couleur du coton une année n'était que de l'ergoterie. Pour ce qui est des différences légères, elles seraient imperceptibles dans les produits achevés.

Le VICE-PRÉSIDENT: La description dans le supplément à l'annexe B-7 du rapport "B" est très longue.

Le TÉMOIN: Les étoffes sont tissées selon des devis. Une étoffe est tissée d'une certaine façon avec tant de fils à une extrémité et tant à l'autre et les filés doivent se conformer à la jauge comme pour un fil. Cela reste essentiellement vrai d'une année à l'autre.

M. FLEMING: Les chiffres à la page 10 du rapport "B" sont entièrment comparables aux trois dates: celles des 1er janvier 1942, 15 septembre 1947 et 1er avril 1948?

Le TÉMOIN: Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT: Pour revenir à ce à quoi pensait peut-être M. Mayhew, il a été très souvent question de ces articles et nous voulons, puisque nous avons les échantillons, nous assurer que les articles dont nous avons parlé puissent être reconnus au moyen d'un procédé approprié, pour que lorsqu'il sera particulièrement question de ceux-ci lors de l'interrogatoire des fileurs, il n'y ait pas de malentendu sur le sens donné à une certaine expression.

M. MAYHEW: Oui, mais je ne vois pas comment cela pourrait fonctionner parce que les écarts seraient très prononcés. On pourrait employer le même nombre de filés mais leur épaisseur ou leur jauge varierait.

Le TÉMOIN: Pas si nous nous acquittons bien de notre travail.

M. MAYHEW: Oui, je le sais, mais je sais aussi les écarts qui peuvent se produire.

Me DYDE: L'article suivant est la percale imprimée, modèle M. S. 248-Glenwood, tel que produit par les *Dominion Textile Companies*. Ce sera la pièce 125.

PIÈCE 125—Percale imprimée, modèle M. S. 248-Glenwood, produite par la *Dominion Textile Company*.

L'article suivant est la flanellette blanche, modèle M.F. 51 Angola. Ce sera la pièce 126.

PIÈCE 126—Flanellette blanche, modèle MF 51-Angola.

L'article suivant, monsieur Gordon, est la corde de coton pour pneus fabriquée par la *Drummondville Cotton Company*.

Le TÉMOIN: Oui, c'est là la forme qu'elle assume quand elle est vendue en bobines et n'est pas tissée.

Me Dyde:

D. C'est là le modèle 990, décrit à l'annexe B-7 et ce sera la pièce 127.

PIÈCE 127—Corde de coton pour pneus, modèle 990, produite par la *Drummondville Cotton Company*.

Tissu de corde de rayonne pour pneus, produit par la *Drummondville Cotton Company*, décrit en tant que modèle R.X. 994, tissu de corde de rayonne pour pneus, de 60 pouces de largeur. Ce sera la pièce 128.

PIÈCE 128—Tissu de corde de rayonne pour pneus, modèle R. X. 944, de 60 pouces de largeur, produit par la *Drummondville Cotton Company.*

À propos, pourquoi l'appelle-t-on tissu de corde de rayonne pour pneus?—R. Elle devrait revêtir la forme d'une pièce de tissu mais la corde à pneus dans un tissu est très instable. Elle n'a presque pas de fils de trame et elle ne forme qu'une série de cordes parallèles. Elle a 60 pouces de largeur, compte quelques entrecroisements et serait de manipulation difficile.

D. C'est réellement de la corde de rayonne pour pneus plutôt que du tissu à corde de rayonne pour pneus?—R. La pièce est la corde elle-même qui constitue réellement le tissu. Les compagnies de caoutchouc en enlèvent la trame. Elles peuvent l'utiliser ainsi et mettre les fils dans leurs aiguilles à tricoter.

D. Est-ce là la meilleure forme d'après laquelle nous puissions montrer cet article pour le reconnaître?—R. Oui, cette forme me semble très pratique.

D. L'article suivant que je vois sur l'annexe est la toile à courroie, produite par la *Drummondville Cotton Company Limited*?—R. Oui, elle sert aux courroies de transporteur.

D. Elle est désignée comme le modèle 6732, de 50 pouces de largeur, douce et du poids de 32 onces?—R. Oui.

D. Ce sera la pièce 129.

PIÈCE 129—Toile à courroie, modèle 6732, de 50 pouces de largeur, douce, du poids de 32 onces, produite par la *Drummondville Cotton Company.*

L'article suivant est la ficelle à pêche, fabriquée par la *Drummondville Cotton Company Limited,* ficelle moyenne à seine n° 15, qui sera la pièce 130.

PIÈCE 130—Ficelle à pêche, ficelle moyenne à seine n° 15, fabriquée par la *Drummondville Cotton Company.*

M. FLEMING: C'est un article que le Comité n'a pas vu.

Le VICE-PRÉSIDENT: N'en avez-vous pas eu un échantillon?

M. FLEMING: Non.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je vais regarder dans le tiroir pour m'assurer de ce qui m'en reste.

Me DYDE: Monsieur Gordon, nous en venons ensuite à la *Montreal Cotton Limited* ainsi qu'aux échantillons produits par elle. Le premier est du broadcloth blanc renforcé après rétrécissage, modèle JC 41-écru, de 38 pouces de largeur et ce sera la pièce 131.

PIÈCE 131—Broadcloth blanc, renforcé après rétrécissage, modèle JC 41-gris, de 38 pouces de largeur, fabriqué par la *Montreal Cottons Limited.*

Vient maintenant la toile teinte à goussets, de nuances pâles, modèle VO-10-écru, de 39½ pouces de largeur; ce sera la pièce 132.

PIÈCE 132—Toile teinte à goussets, VO-10-écru, de 39½ pouces de largeur, fabriquée par la *Montreal Cottons Limited.*

Vient ensuite la vigogne teinte ordinaire, numéro 13, catégorie 3, colorée.

Le TÉMOIN: Le mot "colorée" signifie qu'il y en a de trois catégories de nuances pâles.

Me DYDE: La vigogne teinte ordinaire sera la pièce 133.

PIÈCE 133—Vigogne ordinaire teinte, numéro 13, de la catégorie 3, colorée, fabriquée par la *Montreal Cottons Limited.*

Le dernier article produit par la *Montreal Cottons* est la satinette teinte, VS 5, et ce sera la pièce 134.

PIÈCE 134—Satinette teinte, VS 5.

Le VICE-PRÉSIDENT: Les autres échantillons ne vous appartiennent pas?

Le TÉMOIN: Non, ce sont ceux d'autres compagnies.

Me Dyde:

D. Il y avait un autre point, monsieur Gordon, que nous devions élucider et je crois avoir raison de dire que vous avez cru que le compte rendu de la séance de jeudi dernier renferme un paragraph dans lequel pour une raison inexpliquée, la réponse est confuse. Je veux parler d'une réponse que vous avez donnée au vice-président. La discussion portait sur les opérations de couverture et le vice-président a dit: "Oh, je vois, les commandes sont vos ventes de couverture". Puis votre réponse à cette question n'est pas intelligible telle qu'elle figure au compte rendu et je pense que vous aimeriez à nous donner maintenant une réponse que nous puissions comprendre?—R. Oui, mais j'ignore dans quelle mesure elle sera intelligible. Ce que j'ai tenté de dire jeudi et ce que j'ai cru que je disais était que dans un sens les commandes constituent une couverture. Si une compagnie a acheté trop de coton elle doit employer le marché à terme en vue de couvrir cet excédent mais cela ne peut s'appliquer à une commande parce que si le marché montait elle y perdrait.

D. Vous avez des chiffres sur les salaires que vous pourrez soumettre au Comité, je crois?—R. Oui.

D. Veuillez les produire et les insérer au compte rendu.—R. Oui. Jeudi dernier on m'a demandé les chiffres des salaires des différents groupes d'employés et je n'ai pu vous donner qu'un chiffre général à savoir, 75c. l'heure. Voici les chiffres réels: pour les employés du sexe masculin, de 21 ans et plus, qui constituent 48·44 p. 100 de notre personnel moyenne de 86·33c. l'heure; pour les employés de 18 ans et plus qui forment 32·30 p. 100 de notre personnel, moyenne de 67·73c. l'heure; pour les employés du sexe masculin de moins de 21 ans, qui constituent 13·62 p. 100 de notre personnel, moyenne de 65:53c. l'heure; pour les employés de moins de 18 ans qui forment 4·09 p. 100 de notre personnel, moyenne de 62:46c. l'heure. La moyenne pondérée pour tous les groupes s'établit à 75·18c. l'heure.

M. Fleming:

D. Est-ce là la plus haute moyenne qui ait jamais existé dans l'histoire des compagnies textiles? S'agit-il d'un sommet?—R. Oui, c'est la moyenne la plus élevée des salaires courants.

D. Ils sont les plus élevés dans votre histoire?—R. Oui.

Le vice-président:

D. Avec quelles unions ouvrières faites-vous affaires, le cas échéant?—R. Nous avons deux unions différentes.

D. Voulez-vous parler des trois compagnies ou de l'une d'elles dans votre réponse?—R. Il serait peut-être préférable que je les donne en détail par compagnie. La *Dominion Textile Company* fait affaires avec deux unions différentes dans le cas des filatures en dehors de Montréal. Nous

communiquons avec la *Drummondville Company Limited* par l'intermédiaire des Syndicats catholiques, l'unité locale concernée dans chaque cas,— il y a par exemple des unités locales pour les filatures de Magog, Montmorency, Sherbrooke et Drummondville. Dans la ville de Montréal, les filatures de la *Dominion Textile Company* ont un contrat avec la *United Textile Workers of America*, lequel oragnisme est affilié à la Fédération américaine du travail. La *Montreal Cottons* de Valleyfield a un contrat avec la *United Textile Workers of America.*

D. Ces divers organismes avec lesquels vous avez des contrats ont été dûment accrédités comme agents négociateurs en vertu de la loi, n'est-ce pas? Y a-t-il une stipulation de ce genre aux termes de la loi, parce que j'imagine que c'est la loi en Québec?—R. Oui, tous relèvent de la Loi des relations ouvrières de la province de Québec.

D. Le Statut de Québec comporte-t-il des dispositions visant la certification des agents négociateurs?—R. Oui, monsieur le président. Il s'agit des agents négociateurs dûment accrédités dans chaque cas.

M. Fleming:

D. Toutes vos filatures ont-elles des contrats avec les agents négociateurs accrédités?—R. Je pense que notre filature de Ste-Anne à Montréal n'a pas de contrat. C'est une petite filature et je ne crois pas qu'elle ait jamais été organisée.

D. C'est la seule qui n'a pas été organisée?—R. À date.

M. Beaudoin:

D. Combien y a-t-il d'employés à cette filature?—R. Je crois pouvoir vous renseigner là-dessus. Je n'ai pas les chiffres exacts pour Ste-Anne, mais une équipe comprend environ 150 ouvriers et il y en a deux. Le total atteint à peu près les 250, parce que la deuxième équipe est moins considérable.

D. Lorsque vous dites Ste-Anne, vous voulez dire Ste-Anne de Bellevue?—R. Non, je veux dire notre filiale de Ste-Anne dans la ville de Montréal. C'est une vieille filature connue dans les débuts sous le nom de *Ste-Anne Manufacturing Company* et nous avons gardé le nom.

M. Winters:

D. Ces chiffres sur les taux des salaires comprennent-ils tous les employés à l'heure?—R. Oui, les chiffres comprennent tous les employés à l'heure et tous les employés de la filature.

D. Oui, mais comprennent-ils les contremaîtres et les chefs d'équipes?—R. Non, les contremaîtres sont exclus, il ne s'agit que les ouvriers à l'heure et à la pièce.

D. Pas de chargés de main-d'œuvre ou de chefs d'équipes?—R. Non.

M. LESAGE: Y a-t-il des premiers ouvriers?

Le TÉMOIN: Il y a des premiers ouvriers dans la fabrication des tissus imprimés; ils travaillent surtout comme manœuvres.

Le vice-président:

D. Pour fins de distinction vous entendez par premier ouvrier quelqu'un qui travaille avec les autres mais qui exerce une certaine suveillance ou direction et qui travaille lui-même?—R. Oui, c'est un autre terme pour désigner le suppléant du contremaître.

D. Vous avez mentionné deux unions différentes. Quelle est la proportion des effectifs de ces deux unions? Vous avez parlé des Syndicats

catholiques et de la Fédération américaine du travail. Dans un endroit vous avez des contrats avec un organisme et avec un autre dans un autre endroit?—R. Le Syndicat catholique de Montmorency compte 2,000 membres; le *Magog Cotton Mill* et la *Magog Print Works* environ 2,100; la *Sherbrooke Cotton Mill* environ 1,200; la *Drummondville* compte présentement environ 1,800 ou 1,900 membres, mais je ne sais pas au juste à quoi se chiffre ce total. La *United Textile Workers of America* dans les filatures de Montréa lcompte à Hochelaga environ 800 employés sur deux équipes; la *Mont-Royal* compte environ 700 employés; la *Merchant's* environ 850 et la *Montreal Cottons Limited* à Valleyfield compte environ 2,700. J'ai laissé de côté la filature de Ste-Anne parce que je ne suis pas certain si elle a un contrat.

D. Il semble que les Syndicats catholiques comptent le plus grand nombre de représentants?—R. Oui.

D. Les chiffres démontrent cela.

M. LESAGE: J'ai additionné les chiffres et les Syndicats catholiques comptent 7,200 membres, et il y en a près de 5,000 dans l'autre union.

Le TÉMOIN: Oui, c'est à peu près cela, j'imagine.

M. McGregor:

D. Pour ce qui est de la filature de Ste-Anne, pouvez-vous nous dire comment le taux de salaire, pour ces 250 employés, se comparent à ceux d'ailleurs?—R. Oui, je n'en connais pas la moyenne, mais nous payons le même taux pour le même travail dans toutes les filatures.

D. Que les travailleurs soient syndiqués ou non?—R. Oui. Les taux sont réguliers. On verse à un travailleur adonné à un travail particulier dans la filature de Ste-Anne, un fileur ou un cardeur ou pour tout travail déterminé le même salaire qu'au travailleur exerçant les mêmes fonctions à Hochelaga, situé à un quart de mille de là.

D. Je voulais faire remarquer qu'à la lumière du fait que vous avez dit qu'il n'y a pas d'union à Ste-Anne...

Le VICE-PRÉSIDENT: Il n'a pas dit cela précisément. Il n'est pas certain si elle a un contrat.

Le TÉMOIN: Mes associés m'ont dit qu'il n'y a pas de contrat.

M. MCGREGOR: Je veux savoir si vous payez le même taux que vous ayez une union ou non à l'atelier?

Le TÉMOIN: Oui, et c'est ce que nous avons fait avant d'avoir l'union. Ce fut toujours la ligne de conduite de la compagnie.

Le VICE-PRÉSIDENT: Chacun tirera une conclusion différente du fait que vous venez d'énoncer.

M. Lesage:

D. Les taux que vous avez donnés, monsieur Gordon, sont les taux de base ou les taux du salaire net?—R. Les chiffres que je vous ai donnés, monsieur, sont les revenus exprimés en sommes totales.

D. Il s'agit du salaire net?—R. Le salaire net, à l'heure.

D. Y compris le travail à la pièce?—R. Les revenus moyens pour ces groupes à l'heure, y compris le surtemps s'il en est.

M. Zaplitny:

D. Voulez-vous dire par salaire net, le salaire après déduction des impôts?—R. Non, nous n'avons pas déduit l'impôt. C'est ce que l'employé gagne avant les déductions.

Le VICE-PRÉSIDENT: On n'a pas essayé d'établir une distinction entre le salaire de base et celui qui a été gagné, je crois, monsieur Zaplitny.

M. ZAPLITNY: Oui.

M. FLEMING: Nous ne devrions pas du tout appeler ces gains le salaire net. Ce n'est pas le salaire effectif.

M. ZAPLITNY: Non, ce n'est pas le salaire net.

Le VICE-PRÉSIDENT: Dans les taux indiqués aux tableaux, voyez-vous; le montant a été porté au chèque de paie. Il est fait mention d'un certain surtemps. C'était là la distinction, et voilà ce que le témoin voulait dire par salaire net.

M. ZAPLITNY: Ce serait le gain brut.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je veux dire, si on tient compte de l'exposé des faits de M. Winters, c'est ce qu'il y aurait dans l'enveloppe de paie. L'ouvrier ne le touche pas intégralement; mais d'après la définition de M. Gordon ce serait le salaire net d'après leur calcul.

M. ZAPLITNY: Monsieur le président, j'allais demander à M. Gordon si le taux moyen général des salaires s'établit à 75·18c. l'heure,— si j'ai bien compris...

M. FLEMING: C'est la moyenne pondérée.

Le TÉMOIN: 75·18 cents exactement.

M. ZAPLITNY: Je me demande si M. Gordon pourrait nous dire s'il a, pour l'industrie textile aux Etats-Unis, des chiffres qui pourraient se comparer à ces moyennes.

Le TÉMOIN: Je puis me les procurer. Je ne les ai pas avec moi, monsieur Zaplitny. J'imagine qu'il serait possible d'obtenir ces chiffres.

Le VICE-PRÉSIDENT: Naturellement, nous ne demanderons pas à M. Gordon de nous les procurer. Vous ne voulez pas qu'il se les procure, mais vous voulez savoir s'il vous les remettrait s'il les avait.

M. ZAPLITNY: Je voulais simplement savoir s'il les avait.

Le TÉMOIN: Non, je ne les ai pas.

M. ZAPLITNY: Avec votre permission, monsieur le président, je poserai une ou deux questions d'ordre général.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui.

M. ZAPLITNY: En ce qui concerne ces trois compagnies; y compris la *Montreal Cottons Limited* et la *Drummondville Cotton Company*; j'imagine que ce sont des filiales appartenant complètement à la *Dominion Textiles.*

Le VICE-PRÉSIDENT: Je pense qu'on a déjà répondu à cette question, monsieur Zaplitny; vous en trouverez la réponse au compte rendu.

M. ZAPLITNY: C'est possible. Je m'excuse.

Le VICE-PRÉSIDENT: Naturellement, le témoin peut répondre, si on ne s'y oppose pas.

Le TÉMOIN: La *Drummondville Cotton* appartient entièrement à une autre compagnie. La *Montreal Cottons* est une compagnie séparée, elle a son propre président, son gérant d'affaires, etc.

M. ZAPLITNY: Ce n'est pas une filiale?

Le TÉMOIN: C'est une filiale en ce sens que nous possédons la majorité des actions ordinaires.

M. ZAPLITNY: Maintenant, monsieur le président, j'ai une autre question à laquelle on a peut-être répondue. Puis-je la poser? Elle a trait aux revenus nets de ces compagnies.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je pense qu'on en a parlé en détail.

M. ZAPLITNY: Si je me rappelle bien, on n'y a pas encore répondu. Je ne fendrai pas les cheveux en quatre là-dessus. Je voulais tout simplement que la chose soit portée au compte rendu.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je n'ai même pas pensé que vous fendiez les cheveux en quatre, mais j'ai pensé que des questions à cet effet auraient pu être posées en votre absence, dans ce cas j'allais dire que je croyais qu'on en avait discuté assez en détail. Mais je puis me tromper. Il en a été question, mais peut-être pas en détail. Vous pouvez poser des questions à cet effet.

M. Zaplitny:

D. Je pense qu'on peut répondre à ma question par un mot. Y a-t-il concurrence dans la vente ou le prix parmi ces compagnies?—R. Il n'est pas question de la *Drummondville Cotton Company* parce qu'elle fabrique des produits techniques. Elle n'a rien à voir avec les deux autres filatures, de sorte qu'il n'y a pas de concurrence là. Pour ce qui est de la *Dominion Textiles* et de la *Montreal Cottons;* là encore, les produits ne sont pas les mêmes. La *Montreal Cottons* fabrique un produit de qualité supérieure. La *Montreal Cottons* se rapproche le plus de la *Dominion Textiles* dans la fabrication du tissus à chemise, mais le prix de la *Montreal Cotton* est fixé indépendamment de celui de la *Dominion Textiles.* Nous n'essayons pas de donner plus d'affaires à l'une qu'à l'autre.

D. On n'essaie donc pas d'établir de la concurrence là?—R. Je pense qu'il y a concurrence; chacune essaie d'obtenir la meilleure vente au meilleur prix pour son propre produit particulier. Je ne sais pas comment vous appelez cela.

D. D'après votre réponse précédente il n'y a pas de concurrence possible parce qu'elles opèrent dans différents domaines,—R. L'acheteur a son choix entre la qualité d'un produit d'une filature et celle d'une autre. Tout dépend de ce qu'il estime être la meilleure valeur pour ses fins propres. Tout est concurrence. Dans une certaine catégorie le prix de la *Montreal Cottons,* (disons pour la popeline J.C. 41), peut être modifié par certaines choses et les produits de la *Dominion Textiles* par d'autres choses.

D. Me permettriez-vous de poser des questions, monsieur le président, au sujet des profits nets de ces trois compagnies pour un certain nombre d'années?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je n'y vois pas d'objection présentement. Si vous passez à un autre point qui a déjà passablement été discuté vous ne vous offusquerez pas que l'on vous en fasse la remarque?

M. ZAPLITNY: Pas du tout.

M. Zaplitny:

D. Je veux parler des chiffres qui constituent les résumés du profit net de ces trois compagnies pour 1936 comparativement à 1941, et pour 1947 et 1948. Ils ne figurent dans aucun des états qui nous ont été remis. C'est mon propre calcul. Je tiens simplement à vous faire remarquer ceci, qu'en 1936, le profit net des trois compagnies paraît s'être chiffré à environ $1,716,000,— et je me sers de mes propres chiffres,— en 1941, il paraît avoir atteint $2,877,000; $2,265,000 en 1947; et pour la période à date en 1948, il est de $3,508,000. Cela indique qu'il y eut une hausse dans les profits de 1936 à 1941, puis une baisse de 1941 à 1947, et de nouveau une hausse en 1947 et 1948. M. Gordon voudrait-il commenter sur

la cause de cette hausse, de cette baisse et de la hausse subséquente?— R. Je ne sais pas,— c'est ce que ces trois compagnies ont gagné, d'après vous?

D. Oui, un résumé du profit réalisé.—R. Tiré de quelle source?

D. Relevés des états qui nous ont été remis. Je crois que c'est dans le rapport B.

Le VICE-PRÉSIDENT: Est-ce un état basé sur des faits, monsieur Zaplitny, ou est-ce en conformité du compte rendu? Il nous faudrait d'abord tirer la chose au clair, je crois, avant que le témoin la commente. N'est-ce pas?

M. ZAPLITNY: S'il y a une erreur c'est une très faible erreur de mathématique.

Le VICE-PRÉSIDENT: Seulement en arithmétique.

M. ZAPLITNY: Les chiffres ont été tirés des propres états des compagnies.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je ne discute pas et ne vous interromps pas du tout; je vous fais simplement remarquer que le témoin veut s'assurer de l'exactitude de votre état basé sur des faits avant de le commenter.

Le TÉMOIN: Je vois ce que M. Zaplitny a fait. Il a pris l'annexe B8 et les chiffres reportés au questionnaire comme profit net après déduction des impôts pour chaque année et les a additionnés pour ces années en particulier afin d'en arriver à ces sommes totales. C'est ce que vous avez fait, n'est-ce pas?

M. ZAPLITNY: Oui, pour fins de comparaison seulement. Les chiffres en soi ne sont pas particulièrement importants. C'est la tendance. Il y eut une hausse de 1936 à 1941; c'est vrai; et une baisse de 1941 à 1947; et il y a une hausse de nouveau et en 1947-1948 également. Quelle est la raison de cette tendance?

Le TÉMOIN: 1947 est le dernier chiffre dans ce tableau.

Me DYDE: Où prenez-vous vos chiffres pour 1948? Le tableau B8 paraît se terminer en 1947.

M. ZAPLITNY: Si vous voulez vous reporter par exemple à la *Montreal Cottons*, le dépliant qui nous a été remis séparément pour la *Montreal Cottons*, et si vous voulez vous reporter à l'état n° 1 à la page 2, vous y verrez les chiffres de 1936 à 1947; et plus loin vous trouverez à l'état n° 2 page 2 les chiffres jusqu'au 31 mars 1948. Vous les verrez dans les états séparés pour les trois compagnies. Je les ai résumés pour ces années en particulier.

Le TÉMOIN: Nous vérifierons alors les chiffres de 1948 afin de voir s'ils se comparent avec les autres.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui.

Le TÉMOIN: Voulez-vous nous faire connaître vos chiffres en particulier?

M. ZAPLITNY: Pour 1948?

Le TÉMOIN: Oui, c'est le dernier.

M. Zaplitny:

D. $2,870,891 pour la *Dominion Textiles*; $41,336 pour la *Montreal Cottons*; $296,027 pour la *Drummondville Cotton*. Ces chiffres sont tirés de la dernière colonne qui indique le trimestre se terminant le 31 mars 1948.—R. Oui. En supposant que ces chiffres sont exacts, et il semble bien que ce soit le cas puisque nous les avons vérifiés; 1936, naturellement, n'a pas été une année particulièrement fructueuse. En 1941,—

nous commencions notre production de guerre et ce montant de $2,877,000 pour les trois compagnies ensemble compte probablement pour 115 2/3 des profits normaux.

D. Pardon, pour ce qui est de ce point en particulier; est-ce avant ou après déduction des impôts?—R. C'est après déduction des impôts, n'est-ce pas?

D. Oui.—R. Ce serait 70 p. 100 de la moyenne d'avant-guerre.

D. Ce chiffre pour 1941 n'est-il pas le profit avant l'imposition des prix plafond, ou à peu près à ce temps là.—R. Mars 1941?

D. Oui.—R. Oui, presque tout.

D. Voulez-vous alors continuer votre explication?—R. L'année suivante, 1947, dans le cas de la *Dominion Textiles*, se termine au 31 mars 1947,— est-ce l'état dont vous vous êtes servi?

D. Oui.—R. C'est un chiffre très considérable. Vous avez là le plafond des prix et une limite de 115 2/3 sur les subventions. Naturellement, il vous faut comparer les revenus de ces compagnies en vertu du programme de subvention avec ceux d'avant-guerre, parce que peu importe notre profit... voyons comment pourrais-je expliquer cela. Alors que nous avions des subventions nous étions limités à ces profits de 115 2/3, et si nous avions eu les subventions auxquelles nous avions droit nous aurions réalisé environ 130 p. 100, mais nous ne pouvions, de toute façon, dépasser ce 115 2/3; il n'y avait donc rien à voir au prix, le prix que nous aurions pu obtenir et toucher, toutes les subventions que nous aurions pu avoir afin de compenser la perte sur le prix excessif du coton,— cela aurait pu accuser un profit beaucoup plus considérable que celui que nous avons eu, mais nous étions tenus à cela par ces restrictions. Est-ce que c'est clair, il n'y a pas eu d'effet sur le prix?

D. Oui. Si vous me le permettez, monsieur le président, je rapporterai ceci à l'annexe B7 du rapport B, qui indique le prix des textiles à la verge. Par exemple, le premier article s'intitule "toile pour draps non blanchie" — nous n'avons malheureusement pas le chiffre de 1936 pour le comparer avec ceux que nous avons. Il nous a fallu prendre d'abord le prix de vente à la verge de 1942, 27 cents; le 15 septembre 1947, c'est 49·8 cents, presque 50 cents; puis le chiffre de 1948 est de 61 cents; et si vous regardez les prix pour les autres articles de marchandise, vous remarquerez que la progression est à peu près la même, c'est-à-dire le double du montant de 1942; et 1948 est pas mal plus élevé que 1947. Ne pouvons-nous pas conclure de là que les plafonds et les subventions ont eu pour effet de maintenir à la baisse le prix des produits de coton et le profit?—R. Le premier prix, celui du 1er janvier 1942, est le prix de la régie sous le régime du plafonnement. De même que le prix du 13 décembre 1947. La forte augmentation qui eut lieu entre ces deux dates s'est produite sous le régime des plafonds et s'explique par l'augmentation même des subventions qui ont suivi l'augmentation du prix du coton brut de 11·4 à 27·2 la livre. Je crois que tout cela a été expliqué l'autre jour. Puis, l'augmentation subséquente du 15 septembre 1947 au prix courant de 61 cents constitue le saut final du prix subventionné du coton brut au prix du marché à la date en question.

D. Cela coïncide également avec la période de la première abolition des régies.—R. Oh! oui, les régies étaient abolies à l'époque où ces prix ont été atteints. C'est à ce prix que nous avons dû acheter.

Le VICE-PRÉSIDENT: Est-ce tout?

M. ZAPLITNY: C'est tout, je vous remercie.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je pense que nous avons fini de vous poser des questions, monsieur Gordon. Je vous remercie.

Le TÉMOIN: Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Me DYDE: Je désire appeler les administrateurs de la *Canadian Cottons*, monsieur le président. Nous pourrions au moins les assermenter et commencer à les interroger.

(Le débat qui suit n'est pas consigné au compte rendu.)

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, il est près d'une heure. Je crois que nous pourrons nous contenter ce matin d'assermenter les témoins et de recevoir un mémoire que nous pourrons faire polycopier plus tard. Si tous sont de cet avis, nous allons nous contenter de cela.

M. Edward Carey Fox, président et gérant général de la *Canadian Cotton Limited*, est appelé et assermenté.

Me Dyde:

D. Voudriez-vous nous décliner vos nom et prénoms, s'il vous plaît?—R. Edward Carey Fox.

D. Et quelle est votre adresse?—R. 119, chemin Glen, Toronto.

D. Quelles sont vos fonctions dans la compagnie?—R. Président et gérant général.

D. De quelle compagnie?—R. *Canadian Cottons.*

Me Dyde:

D. Monsieur Roy, auriez-vous l'obligeance de nous décliner vos nom et prénoms?—R. James Irvine Roy.

D. Votre adresse, s'il vous plaît?—R. 5552, avenue Snowdon, Montréal.

D. Vos fonctions?—R. Gérant général de la *Canadian Cottons.*

Me DYDE: Monsieur Fox, je vous ai demandé de nous présenter certains chiffres concernant la production et je crois que vous êtes en mesure de le faire. Vous n'auriez pas fait polycopier ces chiffres de façon à faire tenir une copie à chaque membre du Comité?

M. FOX: Non, monsieur, je n'ai pas suffisamment de copies.

Me DYDE: Monsieur le président, je propose que M. Fox dépose ces documents immédiatement. Ils seront polycopiés dès cet après-midi et il nous sera loisible d'étudier cette partie de notre enquête bien plus rapidement.

Le VICE-PRÉSIDENT: Très bien.

Me DYDE: Je désire commencer par l'étude de cette question en interrogeant ces messieurs. En ce qui me concerne, je voudrais que nous commencions ce travail dans le plus bref délai possible. Toutefois, si les membres du Comité ont des questions d'ordre général à poser, je leur céderai volontiers la place.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je crois qu'il est préférable de déposer ces documents et de suspendre la séance jusqu'à cet après-midi.

Me DYDE: Je veux aussi distribuer les rapports préparés par la compagnie. Nous pourrions peut-être faire cela avant de suspendre la séance.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, vous êtes priés d'attendre que les rapports vous soient distribués.

Me DYDE: Pouvez-vous me fournir ces chiffres afin que je puisse les faire polycopier pour cet après-midi? Je veux avoir les tableaux in-

diquant les ouvertures de balles de *Canadian Cottons* pour les années qui suivent 1938; ce qui concerne la production du filé de coton et la production de tous les produits de tissus. Pouvez-vous me donner ces chiffres?

M. FOX: Oui.

Me DYDE: Pouvez-vous me passer une copie de ces chiffres afin que je les fasse copier?

M. FOX: Oui, monsieur.

Me DYDE: Donnez-moi d'abord, s'il vous plaît, le compte rendu des ouvertures de balles.

M. FOX: Vous les voulez par années financières, tels que nous les avons fournis au Bureau fédéral de la statistique?

Me DYDE: Votre tableau suivant se rapporte à la production des filés de coton?

M. FOX: A la production des filés de coton, année par année et pour chaque mois.

Me DYDE: Maintenant le tableau concernant la production des tissus?

M. FOX: La production des tissus et des filés, qui comprend évidemment la quantité totale des filés.

Me DYDE: Je vous ai aussi demandé d'apporter des renseignements au sujet des absences, et si vous avez cela sous forme de tableau, je le ferai également copier.

M. FOX: Je préfère expliquer la chose oralement, monsieur le président.

Le VICE-PRÉSIDENT: C'est très bien.

Me DYDE: Avez-vous quelque autre tableau à présenter au Comité?

M. FOX: En ce qui concerne la production, je crois qu'il y a un tableau qui permettrait au Comité de se former une meilleure idée de la chose. Je vous présente, maître Dyde, une déclaration pour chacune des dates suivantes: le 31 mars 1942 et le 30 septembre 1942, à six mois d'intervalle, donnant le nombre des employés payés; le nombre des heures de travail et la production totale des usines, en livres. J'ai choisi deux années depuis 1942 pour indiquer la tendance de l'emploi; le nombre des heures de travail et la production totale des usines. Je crois que ces documents peuvent vous être utiles.

Me DYDE: Pouvez-vous me fournir une copie de ces déclarations afin que je puisse les faire reproduire?

M. FOX: Oui, monsieur.

Me DYDE: Y a-t-il autre chose, monsieur Fox?

M. FOX: Non, pas en fait de documents à faire polycopier. Il se peut que vous désiriez me poser des questions au sujet de la fabrication des étoffes, ou quelque question du genre.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, nous avons en mains les documents qui nous serviront cet après-midi. Nous allons maintenant suspendre la séance jusqu'à cet après-midi.

La séance est suspendue jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à 4 heures de l'après-midi.

(M. Winters préside).

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vu l'absence du président et du vice-président, nous allons commencer.

M. Edward Carey Fox, président et gérant général de la *Canadian Cottons Limited*, est rappelé et assermenté.

Me Dyde:

D. Monsieur le président, pendant la distribution des documents, je désire demander à M. Fox de reconnaître les échantillons présentés par sa compagnie. Le premier échantillon est "de l'étoffe croisée de coton", et je remarque que vous en parlez comme étant du modèle 144?—R. Oui, monsieur, c'est exact.

D. C'est l'étoffe croisée de coton qui est mentionnée dans le supplément de l'annexe B7 et l'échantillon sera déposé comme la pièce 135.

PIÈCE 135—Etoffe croisée de coton, Modèle 144.

Puis, monsieur Fox, il y a "toile pour chemises de travail," mentionnée comme étant du modèle C-36, et je remarque que la seule différence se trouve dans la couleur, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Cet article aussi est mentionné dans le supplément de l'annexe B7 et je le présente comme la pièce 136.

PIÈCE 136—Toile pour chemises de travail, Modèle C-36.

Puis, il y a un coutil à matelas, dont il est également fait mention dans le même supplément, que je présente maintenant comme la pièce 137.

PIÈCE 137—Coutil à matelas, Modèle ACB.

L'échantillon suivant est du coton à couverture, qui formera la pièce 138 et qui est aussi mentionné dans le supplément de l'annexe B7.

PIÈCE 138—Échantillon de coton à couverture.

Maintenant, monsieur Fox, auriez-vous l'obligeance de prendre les documents que vous avez déposés aujourd'hui, dont le premier est une déclaration relative aux ouvertures de balles de 1938 à 1947 inclusivement, y compris les mois de janvier, de février, de mars et d'avril 1948. Ces chiffres concernent des années civiles?—R. Oui, monsieur.

5/6/48

CANADIAN COTTONS LIMITED

Ouvertures de balles

(Balles de 500 liv. poids brut)

Année civile	Balles ouvertes
1938	35,006
1939	35,088
1940	52,522
1941	47,173
1942	50,022
1943	44,123
1944	39,516
1945	36,511
1946	40,684
1947	42,676
1948	
Janvier	4,060
Février	3,831
Mars	4,364
Avril	4,377
	16,632

D. Ces chiffres indiquent le nombre de balles ouvertes pendant chaque année civile?—R. Ce sont les chiffres exacts présentés au Bureau fédéral de la statistique.

D. Le deuxième document que j'ai sous les yeux est un document qui porte l'en-tête "*Canadian Cottons Limited*, production, pièces de marchandise en verges (en milliers)". Les chiffres se rapportent aux mêmes années civiles et aux mêmes mois de 1948 et ils indiquent le nombre de verges produites par *Canadian Cottons Limited*?—R. Oui.

5/6/48

CANADIAN COTTONS LIMITED

Pièce de marchandises en verges (en milliers)

Année civile	Verges
1938	37,874
1939	37,053
1940	53,316
1941	49,222
1942	54,238
1943	48,414
1944	45,900
1945	45,390
1946	45,440
1947	47,777
1948	
Janvier	5,064
Février	4,379
Mars	4,304
Avril	5,683

Ventes de filés en livres (en milliers)

Année civile	Livres
1938	2,658
1939	2,912
1940	5,004
1941	4,983
1942	4,377
1943	3,175
1944	2,538
1945	1,852
1946	2,832
1947	2,851
1948	
Janvier	307
Février	266
Mars	294
Avril	359

D. Dans la deuxième moitié de la page, vous avez indiqué les ventes de filés en milliers de livres?—R. Oui, monsieur.

D. Le troisième document est intitulé: "Production des filés" et cet état comprend la production annuelle, en milliers de livres, pour les mêmes années et les mêmes mois?—R. C'est exact, monsieur.

Le 7 juin 1948.

CANADIAN COTTONS LIMITED

Année civile	Production annuelle (milliers de livres)	Moyenne hebdomadaire (50 semaines) (milliers de livres)
1938	16,950	339
1939	16,642	333
1940	25,034	501
1941	23,586	472
1942	25,561	511
1943	22,457	449
1944	20,900	418
1945	19,951	399
1946	21,739	435
1947	22,678	452
1948		
Janvier	2,337	467
Février	2,041	508
Mars	2,009	501
Avril	2,588	517

D. Le quatrième document que vous avez déposé est intitulé: "*Canadian Cottons Limited,* embauchage".

CANADIAN COTTONS LIMITED

Embauchage

Les chiffres suivants fournissent dans la deuxième colonne le nombre des employés payés à l'heure qui ont reçu leur salaire; la troisième colonne contient le nombre des heures de travail chaque semaine aux dates indiquées à la première colonne; la quatrième colonne donne le total de la production de l'usine en livres pour la même semaine.

	Nombre d'employés payés	Nombre d'heures de travail	Production totale de l'usine
31 mars 1942	3,370	162,000	570,738
30 septembre 1942	3,190	156,000	476,364
31 mars 1943	3,080	152,000	472,448
30 septembre	2,980	139,000	440,561
31 mars 1944	3,060	144,000	475,576
30 septembre 1944 (bas)	2,870	135,000	438,601
24 mars 1945	2,930	134,000	417,025
30 septembre 1945	2,950	136,000	408,429
31 mars 1946	3,190	145,000	435,848
30 septembre 1946	3,175	125,000	434,287
31 mars 1947	3,560	148,000	467,787
30 septembre 1947	3,575	149,000	423,473
20 mars 1948	4,020	169,000	533,699

Ici encore une fois, monsieur Fox, nous découvrons qu'il existe chez vous comme chez d'autres compagnies que nous avons examinées, une diminution de la production depuis le rendement maximum atteint pendant la guerre. Puis, il faut bien avouer que la production ne descend pas jusqu'au niveau de 1938-1939, loin de là, et cependant vous êtes au-dessous du rendement maximum des années de guerre. Comment expliquez-vous la diminution de votre production depuis le rendement maximum des années de guerre?—R. Monsieur le président, la vraie raison est le manque de main-d'œuvre. Je crois que tout le monde s'attendait qu'après la guerre, l'approvisionnement de main-d'œuvre. Je crois que tout le monde s'attendait qu'après la guerre, l'approvisionnement de main-d'œuvre serait plus abondant pour les industries de paix ordinaires, mais les besoins accumulés étaient si grands que nous n'avons pas réussi à nous procurer la main-d'œuvre nécessaire pour répondre à ces besoins à la fin de la guerre. Il nous manquait l'aide des experts, à cette époque, et nous ne pouvions absolument pas édifier notre personnel en n'utilisant que les gens du peuple sans instruction. Il a fallu que nous formions des personnes pour leur permettre de remplir leurs fonctions particulières et vous pourrez remarquer que nous avons progressé dernièrement.

D. Avant d'explorer ce sujet, je vais me reporter au quatrième document, savoir celui qui concerne l'embauchage; je remarque que vous dites "Les chiffres suivants fournissent dans la deuxième colonne le nombre des employés payés à l'heure qui ont reçu leur salaire; la troisième colonne contient le nombre des heures de travail chaque semaine aux dates indiquées à la première colonne; la quatrième colonne donne le total de la production de l'usine en livres pour la même semaine." Je regarde cet extrait rapidement et je découvre que le nombre des employés est bien élevé en 1946 et en 1947. A vrai dire, pendant toute l'année 1947, le nombre est plus élevé qu'en 1942. Le nombre des heures de travail n'est pas plus élevé, au fait ce nombre a diminué, mais le nombre des employés a augmenté. En regardant ce document, pourriez-vous nous fournir des commentaires sur la main-d'œuvre?—R. J'ai cru qu'il serait utile au Comité que je vous donne une rapide vue d'ensemble en prenant deux semaines chaque année, la fin de l'année financière et la fin de la période de six mois. Les chiffres représentent la production d'une semaine entière. Au début, nous avions 3,370 personnes et nous fournissions des semaines de 50 heures à cette époque jusqu'à septembre 1944. Entre septembre 1944 et le 24 mars 1945, il y eut une réduction des heures de travail par semaine. S'il m'est permis de faire une digression pour un moment, je vous ferai remarquer que nous n'avons pas pris la semaine se terminant le 31 marc 1945, parce qu'elle contenait le jour de Pâques qui influe sur la production et la diminue; nous avons donc pris la semaine précédente. Entre septembre 1944 et mars 1945, nous avons diminué nos heures de travail par semaine de 50 à 48, de sorte que pour obtenir le même rendement par unité, il faudrait naturellemen temploy er environ 200 personnes de plus pour accomplir le même travail. Egalement, entre le 30 septembre 1946 et le 31 mars 1947, nous sommes tombés d'une semaine de 48 heures à une semaine de 44 heures. A la suite de ces deux réductions, le taux a augmenté. Les employés recevaient le même salaire, mais leurs heures de travail étaient groupe de onze inscrit auparavant sur la feuille de paie. Voilà qui moins longues. Il nous fallait donc un empiiyé de plus pour chaque explique à peu près la situation qui a existé jusqu'au 28 mars 1948, alors que le nombre de nos employés a augmenté.

D. Avez-vous maintenant moins de difficulté qu'auparavant à trouver de la main-d'œuvre?—R. Oui, monsieur, sauf à Hamilton.

D. Vous n'y trouvez pas toute la main-d'œuvre que vous pourriez employer?—R. Non.

D. A part cela, c'est plus facile?—R. C'est beaucoup plus facile (vous m'avez demandé si c'était plus facile), mais je dois dire que l'on ne peut engager toute la main-d'œuvre disponible. Il faut maintenir des proportions. Il faut que notre main-d'œuvre inexperte soit proportionnée à notre main-d'œuvre expérimentée.

D. Comment fonctionnent vos équipes dans ces établissements?—R. Nous avons la semaine de 44 heures et deux équipes. Nos périodes sont de deux semaines. Une équipe travaille 48 heures, et l'autre 40 pendant la même semaine. La seconde semaine, la première équipe, qui a travaillé 48 heures la semaine précédente, devient la seconde équipe et ne travaille que 40 heures. La moyenne des deux semaines est de 44 heures. Nous faisons cela à cause des lois ontariennes. Une équipe travaille le samedi jusqu'à 3h. 30 de l'après-midi, mais ne travaille pas du tout le samedi suivant. Chaque employé a un samedi de libre sur deux, et, ainsi, ceux qui forment la seconde équipe ont leurs soirées libres tous les quinze jours.

D. Vous dites que vous êtes obligé de recourir à ce système à cause de la loi ontarienne. Voudriez-vous vous expliquer? Qu'exige la loi?—R. Nous ne pouvons pas faire travailler les femmes après 11h. 30 du soir. Nous devons les libérer à cette heure-là.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je vois qu'il y a deux établissements au Nouveau-Brunswick où le même système est appliqué?

Le TÉMOIN: Nous appliquons là le même système, mais pas pour la même raison.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Ce n'est pas pour la même raison.

Me Dyde:

D. Avez-vous de la difficulté à trouver de la main-d'œuvre pour l'usine du Nouveau-Brunswick?—R. Oui, nous en avons. C'est la même situation: nous manquons de main-d'œuvre expérimentée. Nous cherchons toujours à former une main-d'œuvre plus nombreuse.

D. Savez-vous quel est le nombre des employés de l'usine qui, à l'heure actuelle, sont inexperts ou n'ont pas encore terminé leur apprentissage? Pourriez-vous donner des chiffres approximatifs?—R. Je demanderai à M. Roy de répondre. Pour ma part, je ne saurais vous répondre en connaissance de cause.

M. ROY: Je crains de ne pouvoir vous répondre. Notre personnel change constamment et nous avons sans cesse de nouveaux employés. Ce serait difficile à dire, en n'importe quel temps.

Me Dyde:

D. La capacité de production de votre usine, monsieur Fox, n'a pas changé depuis 1942?—R. Non, monsieur.

D. Vous avez le même pouvoir de production?—R. Oui. Nous avons du nouvel outillage, mais, dans tous les cas, il s'agit de remplade production et votre production elle-même ont atteint leur maximum? cements.

D. D'après vous, l'année 1942 a-t-elle été l'année où votre pouvoir —R. Oui; mais vous remarquerez que c'est 1940 qui a été notre meilleure année.

D. Oui.—R. Pour l'industrie en général, ce fut 1942, et, pour nous, 1940.

D. En 1940, vous marchiez à pleine capacité, n'est-ce pas?—R. Oui c'est à peu près la limite.

D. Je n'ai pas d'autres questions à poser sur ce point.

M. Fleming:

D. Je désirerais demander au témoin la même chose que j'ai demandée ce matin à M. Gordon: le rendement de la main-d'œuvre varie-t-il de quelque façon?—R. Presque pas. D'après nos dossiers, il ne change pas. Mais il dépend du chômage volontaire. Au début, nous n'avons pas étudié la question d'une manière scientifique. Avant la guerre, le problème ne s'est jamais présenté. C'est alors seulement que la situation s'est compliquée, mais nos absences ne dépassent guère 6 p. 100. Ce sont des gens qui sont malades, d'autres qui ont des raisons de s'absenter, d'autres qui n'ont pas de motifs valables. Ce n'est qu'au cours des tout derniers mois que nous avons commencé à remédier à la situation. Depuis 1941, ceux qui travaillent s'absentent environ une heure et demie chacun, en moyenne. Ce qui veut dire que vous avez une semaine de 44 heures, mais que c'est une moyenne de 42 heures et demie qui est payée, chaque semaine, aux employés. Il y a des hausses et des baisses, selon le temps de l'année. Il y a un écart d'une heure et demie. L'autre 6 p. 100 consiste de personnes qui sont absentes toute la semaine, et dont les noms, par conséquent, ne paraissent pas sur la feuille de paie.

M. Lesage:

D. Je vois, sur l'état de la "situation de l'embauchage", que, pendant la période qui se termine le 31 mars 1942, le total des heures de travail a été de 162,000 et celui de la production de la filature de 570,000, en chiffres ronds?—R. Oui.

D. Et que, pendant la période qui se termine le 20 mars 1948, la production a été beaucoup moins forte, bien que le total des heures de travail soit de 169,000?—R. Oui.

D. Le nombre des heures est plus élevé?—R. Et le rendement moindre?

D. Oui.—R. Voici l'explication. Au début de la guerre, nous avons réussi à fabriquer, dans notre filature d'Ontario, de très grandes quantités de fil commercial dont nous n'avons pas pu nous servir pour fabriquer des tissus. Ce fil commercial, nous l'avons vendu tel quel. Dans ces conditions, vous obtenez un chiffre de production plus élevé.

D. C'est là l'unique raison—R. Oui.

D. Cela ne dépend pas de la compétence des ouvriers?—R. La manière dont le travail est fait, voilà qui est de nature à créer une différence qui peut très bien échapper à l'analyse. La compétence de nos ouvriers ne diffère pas de ce qu'elle était auparavant.

D. Elle est à peu près la même, à l'heure actuelle, qu'elle était antérieurement?—R. Oui.

D. Vos ouvriers ont-ils déjà été moins compétents, puisque vous dites que cette ocmpétence est, à l'heure actuelle, à peu près semblable à ce qu'elle était auparavant?—R. Nous avions l'habitude de le dire, mais il n'y a rien, dans nos dossiers, qui le prouve.

D. De fait, vous avez 650 employés de plus que vous n'aviez en 1942, pour cette semaine-là en particulier. J'ai choisi ces deux semaines-là et, cependant, votre production est beaucoup moins forte?—R. C'est vrai de six mois en six mois, et, pour cette semaine-là, c'est très vrai. Est-ce vrai pour le reste de l'année? Je ne saurais le dire.

D. Naturellement, vous pouvez l'expliquer par ce fait que les ouvriers travaillent moins d'heures par semaine qu'en 1942?—R. Oui.

D. C'est là l'une des raisons de la majoration de votre prix de revient et, par conséquent, du prix en général, n'est-ce pas?—R. Cela augmente beaucoup, étant donné que le salaire.....

D. Cela augmente beaucoup le prix?—R. Oui, il augmente en proportion du salaire, auquel il faut ajouter les augmentations de salaires qui ont été accordées.

D. L'augmentation des salaires et la réduction des heures de travail ont certainement causé la majoration des prix?—R. Oui, sans aucun doute.

Le président suppléant:

D. Nous avons parlé de cette question de réserve d'inventaire, quand M. Gordon a témoigné. Sur l'annexe B-8-1, vous indiquez votre réserve d'inventaire et votre capital actif, vos bénéfices nets après déduction des impôts, etc. Voudriez-vous expliquer au Comité comment vous traitez cette question de réserve d'inventaire?—R. Oui. Je suis entré dans la compagnie, en 1940, à titre de président du bureau de direction. Jusqu'à mon arrivée, on mettait de côté des réserves d'inventaire, d'après un système qui ressemblait beaucoup à celui que M. Gordon a décrit, sauf que nous ne suivions pas le principe du dernier entré, premier sorti, en ce qui regarde notre inventaire jusqu'à un certain niveau. Nous nous en tenions toujours au principe de l'inventaire: premier entré, premier sorti, et c'est sur ce principe que ce rapport est basé. Après mon arrivée, j'ai pris toutes ces réserves, je les ai toutes enregistrées, et j'en ai fait une réserve commune. Vous verrez que la différence, en 1947, est de $2,922,000, entre $11,775,000 et $14,697,000. Nous avons réduit tout notre inventaire de cette somme. Elle est entrée dans nos livres, puis elle est déduite.

D. Vous ne suivez pas tout à fait le même système que *Dominion Textile*?—R. C'est vrai. Nous nous en tenons à une somme globale, mais je peux dire que tous les impôts sont payés sur cette somme.

Q. Voudriez-vous dire au Comité, très brièvement, quel est le genre d'opérations que vous faites dans les suines du Nouveau-Brunswick?—R. L'une est une filature de coton seulement. Elle se trouve à Marysville, en dehors de Fredericton. L'autre a été une filature de guingan jusqu'au moment où ces dames ont décidé de ne plus porter de guingan. On s'est battu sensuite pour savoir si elle resterait ouverte. La lutte a été très, très chaude, vers les 1930, pourrais-je dire. Si j'avais été alors au poste que j'occupe actuellement, je n'aurais probablement pas eu autant de courage que mon prédecesseur en a montré. En tout cas, elle est restée ouverte, et alors nous avons commencé à faire des expériences sur la rayonne, sur les étoffes mélangées de rayons et de coton, de rayonne et de laine. L'entreprise a progressé en se spécialisant dans ce genre de production.

D. Vous avez ainsi sauvé la vie à une filature des provinces Maritimes?—R. Ce n'est pas moi; c'est mon prédécesseur.

D. Avez-vous des chiffres sur la production de ces usines et sur le nombre de leurs employés?—R. Le nombre des employés est, dans chaque usine, de 700 à 800.

D. Est-ce un personnel mixte, masculin et féminin?—R. Oui. La proportion générale était, la semaine dernière, de 58 p. 100 pour les hommes, et de 42 p. 100 pour les femmes.

D. Voudriez-vous répéter ce que vous venez de dire?—R. Cinquante-huit p. 100 pour les hommes et 42 p. 100 pour les femmes, telle était la proportion de notre main-d'œuvre, la semaine dernière.

D. Un point frappant que je remarque sur la page frontispice de votre rapport annuel, où le nom de vos compagnies est indiqué, c'est que quatre de ces compagnies sont dans Ontario, deux au Nouveau-Brunswick, et que le bureau central se trouve à Montréal. Pourquoi cela?—R. Dès avant 1892, la compagnie avait ses bureaux à Montréal. A cette époque-là, tous ceux qui faisaient du commerce de gros venaient à Montréal, et non pas à Toronto. Aujourd'hui, c'est encore à Montréal que l'on vient acheter, et non pas à Toronto. Cornwall se trouve assez près de Montréal. Nous n'avons pas du tout d'usines dans Québec; nous n'en avons que dans Ontario et dans les Maritimes.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Avez-vous d'autres questions à poser au témoin? Je crois que c'est tout. Merci beaucoup!

M .Fleming:

D. Puis-je poser une question? D'après vous, y a-t-il beaucoup de concurrence dans l'industrie du coton?—R. Il y en a beaucoup. Voulez-vous dire en temps normal, ou bien pendant une période anormale comme le temps de guerre?

D. Je parle des conditions générales.—R. Je pourrais vous en parler pendant une demie-heure. Ce n'est pas cela que vous voulez.

D. Je songe surtout aux conditions actuelles, à celles qui existent depuis une couple d'années, plus particulièrement depuis l'abandon des plafonds et des régies.—R. Il n'y a pas eu de concurrence pendant la guerre, parce que tout pays qui avait des fuseaux et des métiers a été obligé de s'en servir à pleine capacité. Depuis l'abandon des plafonds, il ne s'est pas écoulé assez de temps. Il y a une rareté universelle de tissus. Tout d'abord, il y a eu, en Europe, une formidable destruction d'outillage, qu'il faut remplacer. Ensuite, il y a une énorme quantité de commandes qui n'ont pas été encore remplies. Les gens manquent de tout. Je n'aurais pas raison de dire qu'il y a, à l'heure actuelle, concurrence aiguë. Je ne pense pas qu'il y en ait une, mais elle s'en vient. Nous calculons nos prix d'après le prix de revient, puis nous pensons à nos clients. Il faut que les clients soient satisfaits, et non pas mécontents, des ventes que nous leur faisons, car nous devrons revenir les voir. Il faut ensuite faire face à la concurrence possible. M. Gordon a insisté sur ce point, et, en voyant ce qui se passe chez nous, je suis en mesure de confirmer ses paroles: les gens ont du choix dans les tissus. Prenez tous ces habits de travail. Il y en a de trois, quatre ou cinq sortes différentes. On peut choisir entre la confection d'une maison et celle d'une aurte. Prenez la flanellette, le *tweed*, et d'autres étoffes de ce genre. Nous recherchons tous la clientèle. J'espère avoir le jour où le Canada pourra produire tous les tissus dont il a besoin. Il n'y a pas un pays civilisé qui peut se passer de l'industrie textile. Si, pendant la guerre, nous n'avions pas eu l'industrie textile pour nous aider autant qu'elle l'a fait, ç'aurait été malheureux pour le Canada. Nous nous serions promenés à moitié nus.

(M. Maybank, vice-président, préside).

Le VICE-PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser?

M. Zaplitny:

D. À la première page de l'état n° 1, il y a, sous la rubrique des frais de ventes et des dépenses, un état comparatif des chiffres qui se rapportent à l'augmentation des salaires.—R. Quel état est-ce?

D. À la première page de l'état n° 1.—R. Il n'est pas question de salaires dans mon état n° 1.

Le VICE-PRÉSIDENT: Le témoin dit qu'il n'est pas question des salaires sur son état n° 1. De quel état vous référez-vous?

M. ZAPLITNY: Cela se trouve sur le questionnaire préliminaire spécial.

M. LESAGE: À l'état n° 1.

Le TÉMOIN: Oui, à la première page.

M. ZAPLITNY: Oui. Au milieu de la page, il y a l'en-tête "frais de ventes et dépenses", du côté gauche. Il y a ensuite un état comparatif des chiffres. Prenez simplement deux années. Par exemple, il y a l'en-tête "travail" et, au-dessous, "salaires de l'usine".

Le TÉMOIN: J'y suis.

M. Zaplitny:

D. Est-ce que les salaires de l'usine se confondent avec ceux du "travail", que l'on trouve au-dessus?—R. Non. Les vérificateurs pourraient vous expliquer cela. Les salaires de l'usine, c'est la main-d'œuvre.

D. Est-ce la même chose?

Le VICE-PRÉSIDENT: L'espace a été laissé en blanc, n'est-ce pas?

M. ZAPLITNY: C'est ce que j'essaie de trouver.

Le VICE-PRÉSIDENT: En face du mot "travail" il y a des chiffres. Au-dessous, vous voyez "salaires d'usine", et, en face, l'espace est laissé en blanc. Je me demande s'il ne faut pas lire "travail, salaire d'usine"; dans ce cas, les chiffres qui sont placés en face du mot "travail" s'appliqueraient aux deux. Est-ce bien cela?

Le TÉMOIN: C'est cela.

Le VICE-PRÉSIDENT: C'est là où vous voulez en venir?

M. ZAPLITNY: Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT: On trouve ensuite les salaires des employés de bureau.

Me DYDE: Cela peut s'expliquer, monsieur Zaplitny. Prenez le fascicule n° 66 des procès-verbaux et témoignages. Vous verrez que le mot "travail" qui paraît sur le questionnaire est une sorte d'en-tête sous lequel rentrent les salaires de l'usine, ceux des bureaux et du service de vente, ainsi que les traitements des administrateurs.

M. Zaplitny:

D. Voici ce que je veux demander: pour l'année 1942, en face du mot "travail", il y a le chiffre $3,797,000, en chiffres ronds, et, pour 1948, $5,744,000. Pour les salaires des employés de bureau, nous avons, en 1942, $35,831 et, en 1948, $90,492. La proportion de l'augmentation semble être beaucoup plus frote dans le cas des salaires des employés de bureau que dans celui des salaires de l'usine. Pouvez-vous donner la raison de cete différence?—R. Les salaires des employés du bureau n'ont pas augmenté autant que ceux de l'usine, mais nous avons un personnel de bureau plus nombreux. Il nous faut aujourd'hui un personnel beaucoup plus nombreux qu'en 1942, pour voir à nos affaires.

D. Cela veut dire que vous avez un personnel plus nombreux et non pas des salaires du bureau plus élevés?—R. C'est absolument cela.

D. En va-t-il de même pour les salaires des administrateurs qui, comme nous le voyons ci-dessous, ont monté de $49,000 à $68,000?—R. Avant de répondre à votre question, je vous ferai remarquer que ce chiffre de $49,000 est peu élevé, comparé aux chiffres qui le précèdent.

Il s'agit là, simplement, d'une augmentation du nombre des administrateurs. Si cela peut vous faire plaisir de le savoir, j'ai le même traitement que mon prédécesseur touchait en 1930.

Le vice-président:

D. Vous tenez bon?—R. Je tiens bon.

D. Vous pourriez tout aussi bien dire que vous recevez le même traitement que recevait votre prédécesseur, il y a plus d'un siècle... N'avez-vous par parlé de 1830?—R. Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser?

M. Lesage:

D. Je constate qu'il y a, en 1948, une augmentation, sur 1942, de presque 50 p. 100 dans le coût de la main-d'œuvre, et cela pour une même quantité de production?—R. Le taux de salaire de notre main-d'œuvre a augmenté de près de 200 p. 100, monsieur Lesage.

D. Une augmentation de 200 p. 100?—R. Oui. Il ne faut pas que vous oubliiez que le taux est majoré du moment que vous payez le même salaire pour un nombre d'heures de travail moins grand. De plus, il y a l'augmentation qui survient dans l'industrie en général dans tout le Canada, chaque année, et que nous devons accorder sous peine d'être privés de main-d'œuvre.

M. FLEMING: Voulez-vous dire que l'augmentation a été de 200 p. 100 ou que vous payez 200 p. 100 de plus de salaires?

Le TÉMOIN: Je me mêle toujours dans ces chiffres, monsieur Fleming. L'augmentation est dans la proportion de deux à un.

Le VICE-PRÉSIDENT: Elle est de deux à un? Cela fait 100 p. 100.

M. FLEMING: Quel est le taux moyen des salaires?

Le TÉMOIN: Notre taux pondéré est de $78.25. Nous payons les mêmes taux que les autres. Nous n'avons qu'une seule union; tous nos employés en font partie et nous n'avons qu'un contrat collectif à discuter chaque année.

Le VICE-PRÉSIDENT: Ce matin, monsieur Fox, j'interrogeais des représentants de la *Dominion Textiles* sur la composition des syndicats. Vous étiez ici et vous avez entendu ma question, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Oui. Nous n'avons qu'un syndicat. Nous possédons six usines et un seul syndicat pour les six. Nous nous rencontrons une fois par année seulement pour négocier les ententes relatives à la main-d'œuvre qui comprend tous nos employés.

Le VICE-PRÉSIDENT: Quel est ce syndicat?

Le TÉMOIN: C'est la *Textile Workers Union of America*—C.I.O.

Le VICE-PRÉSIDENT: C'est le troisième syndicat mentionné. Il y en a eu deux ce matin, celui-ci est le troisième.

Le TÉMOIN: C'est le nom officiel.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je vous remercie, monsieur Fox.
(Le témoin se retire).

Me DYDE: J'aimerais appeler M. Whitehead.

M. William Whitehead, directeur administratif, *Wabasso Cotton Limited*, Trois-Rivières (P.Q,), est appelé et assermenté.

Me Dyde:

D. Monsieur Whitehead, voulez-vous donner votre nom au complet au Comité—R. William James Whitehead.

D. Votre adresse?—R. Trois-Rivières (P.Q.).

D. Votre emploi?—R. Je suis directeur administratif.

D. De quoi?—De la *Wabasso Cotton Company Limited.*

D. Vous avez fourni au Comité des exemplaires du rapport annuel de 1947 et les réponses aux questionnaires préliminaires spécial. Je vous ai ensuite demandé de nous fournir d'autres chiffres sur la production du coton, ce que vous avez fait. Dans le moment, monsieur le président, nous allons si vite que je n'ai pas eu le temps de les faire polycopier. Mais j'en ai ici quelques exemplaires et peut-être que, pour aujourd'hui, on pourrait s'arranger avec ceux qu'a préparés M. Whitehead. Le premier exposé indique le nombre de balles ouvertes depuis 1938 jusqu'à maintenant, par année civile, je crois.—R. Oui, monsieur.

D. Voici cet état:

Wabasso Cotton Company Limited,
Trois-Rivières (P.Q.).

CHAMBRE DES COMMUNES
COMITÉ SPÉCIAL DES PRIX
ENQUÊTES SUR LES TEXTILES

		Balles ouvertes
1938	Année civile	39,227
1939	" "	38,498
1940	" "	45,468
1941	" "	47,910
1942	" "	43,463
1943	" "	35,168
1944	" "	29,955
1945	" "	29,517
1946	" "	29,035
1947	" "	25,097
1948	Janv. (5 semaines)	2,100
	Fév. (4 semaines)	1,899
	Mars (4 semaines)	2,086
	Avril (5 semaines)	2,071
	Mai (4 semaines)	2,001
	à raison de	23,084

7 juin 1948

D. Ce qui veut dire, dans votre cas, le nombre de balles ouvertes est moindre qu'avant la guerre, n'est-ce pas?—R. Oui monsieur.

D. Avant que je vous demande de nous expliquer cet état, nous pourrions peut-être continuer avec l'autre état de la production que vous avez eu l'amabilité de préparer. Il s'intitule "Production de tissu (verges)" et se lit comme suit:

Wabasso Cotton Company Limited
Trois-Rivières (P.Q.).

CHAMBRE DES COMMUNES
COMITÉ SPÉCIAL DES PRIX
ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

		Production de tissus (Verges)
1938	Année civile	55,526,112
1939	" "	50,428,659
1940	" "	59,095,340
1941	" "	56,384,032
1942	" "	48,215,952
1943	" "	38,376,525
1944	" "	33,603,463
1945	" "	31,528,212
1946	" "	30,969,680
1947	" "	26,953,258
1948	Janvier (5 semaines)	2,509,271
	Février (4 semaines)	2,199,550
	Mars (4 semaines)	2,168,987
	Avril (5 semaines)	2,793,539
	Mai (4 semaines)	2,157,566
	à raison de	26,883,873

7 juin 1948

Maintenant, monsieur Whitehead, je passe à l'état de la production de filés qui se lit comme suit:

Trois-Rivières (P.Q.).
Wabasso Cotton Company Limited

CHAMBRE DES COMMUNES
COMITÉ SPÉCIAL DES PRIX
ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

		Production de filés (livres)
1938	Année civile	3,163,666
1939	" "	3,766,470
1940	" "	4,307,131
1941	" "	4,811,919
1942	" "	4,317,001
1943	" "	3,666,649
1944	" "	3,642,129
1945	" "	3,739,191
1946	" "	3,668,817
1947	" "	3,061,034
1948	Janvier (5 semaines)	280,527
	Fevrier (4 semaines)	208,779
	Mars (4 semaines)	193,705
	Avril (5 semaines)	296,834
	Mai (4 semaines)	243,804
	à raison de	2,781,020
7 juin 1948		

Maintenant, voulez-vous indiquer au Comité la raison de cette diminution dans la production à la *Wabasso Cotton Company Limited*?—R. Entre 1938 et 1941, nous avions atteint un maximu mde production en travaillant 24 heures par jour et 6 jours par semains. En 1941, nous produisions comme nous ne l'avions jamais fait. Avec l'installation d'industries de guerre autour de nous, et privés de la protection que constituait le service sélectif, nous avons ensuite perdu tous les hommes qui formaient notre troisième équipe, en bien peu de temps. Il nous a fallu renoncer à cette troisième équipe. Ce qui explique cette diminution d'un tiers dans notre production. Nous avons graduellement perdu des employés durant la guerre à la suite de l'ouverture d'une manufacture de bombes à la *Canada Iron*, et les jeunes filles nous ont également quitté, avec le résultat qu'après avoir atteint le niveau le plus élevé en 1941, il y eut une diminution constante du nombre des employés sur notre liste de paie. À la fin de la guerre, au mois de décembre 1946, nous avons eu tellement de difficulté à maintenir l'équipe le samedi après-midi,—nous changeons d'équipe alors,—que nous avons constaté qu'il était nécessaire ou préférable de ne pas faire travailler l'équipe du samedi après-midi et il en est résulté une perte de huit heures par semaine.

Le VICE-PRÉSIDENT: Comment pouvez-vous accuser une perte de huit heures en n'employant pas l'équipe de l'après-midi?

Le TÉMOIN: De 3 à 11.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oh! je comprends, on arrête de la matinée à 11 heures.

Le TÉMOIN: Nous avons également perdu un grand nombre de journées de travail. Durant la guerre, au point culminant, avant la guerre nous avons calculé sur une moyenne de 308 jours par année; aujourd'hui, nous travaillons 268 jours par année; soit une perte d'environ 3,000 heures de travail par année. Le rendement est tombé du niveau le plus élevé de 92 p. 100 à celui s'établissant entre 70 à 80 p. 100 où il se maintient présentement.

Me DYDE: Je pense que vous pourriez nous expliquer ce que vous voulez dire par cela.

M. LESAGE: Pardon?

Le TÉMOIN: C'est le rendement des travailleurs.

Me Dyde:

D. Comment arrivez-vous à cela?—R. Au taux auquel varie la production de duites.

D. Le nombre de duites fabriquées varie-t-il? Que vouliez-vous dire lorsque vous avez parlé de 92 p. 100?—R. C'est le maximum possible.

D. C'est le maximum possible?—R. Oui.

D. C'est le plus haut niveau que vous ayez jamais atteint?—R. Je pense que le plus haut niveau que nous ayons atteint a été de 94 p. 100.

M. WINTERS: Alors que les machines marchaient sans relâche?

Le TÉMOIN: Alors qu'un métier à tisser marchait sans relâche,—en tenant compte des arrêts forcés ou des changements du rouleau d'étoffe.

M. WINTERS: À quoi attribuez-vous cette baisse dans le rendement?

Le TÉMOIN: Au manque d'expérience.

Le vice-président:

D. Voulez-vous rendre cela en termes d'unités de production; disons l'unité de production par travailleur, ou par quoi que soit?—R. On peut l'exprimer en livres par machine.

D. Vous n'avez pas fait cela?—R. Nous ne le faisons pas, mais cela ne veut vraiment rien dire à cause des changements technologiques dans l'usine qui peuvent rehausser le rendement horaire de l'employé et améliorer le rendement.

D. Mais certains changements technologiques peuvent même améliorer la production au moment où le rendement humain peut baisser?—R. Exactement.

D. Y a-t-il eu, dans le rendement une augmentation dûe aux changements technologiques durant les quelques dernières années?—R. Oui il y eut beaucoup d'amélioration dans le nombre de livres par unité par machine, à cause de perfectionnement dans les machines et le fonctionnement.

D. Mais en exprimant votre rendement de la façon que vous l'avez fait; c'est-à-dire à tel et tel pourcentage; cela évite le besoin de déterminer s'il y a un changement technologique ou non, parce que cela indique un rendement relatif obtenu dans vos travaux de production?—R. Cela démontre la production réelle possible, ou la production réelle des machines durant les heures de travail.

D. Le fait que les machines sont perfectionnées... il n'y a pas de nécessité d'apporter un rajustement dans les chiffres indiqués dans le genre d'indice que vous nous avez donne?—R. Non, monsieur.

M. Lesage:

D. Une des principales causes de cette baisse dans le rendement est au fait que vos taux de paie sont moins élevés que d'autres dans l'industrie?—R. Nos taux de paie sont les mêmes sinon plus élevés que ceux dans la région de Trois-Rivières. Pour ce qui est du travail des hommes nos taux se rapprochent de très près et sont même un peu plus élevés que ceux des contrats collectifs des unions ouvrières. Nous ne pouvons payer les mêmes salaires que les papeteries qui dépassent de beaucoup tous les autres salaires payés à Trois-Rivières.

D. Et c'est la principale industrie à Trois-Rivières?—R. C'est la principale industrie à Trois-Rivières.

D. Comment votre compagnie compare-t-elle à la *Dominion Textiles*? Vos taux sont-ils les mêmes?—R. D'après le témoignage de M. Gordon nos taux se rapprochent de très près des leurs.

D. 75 cents?—R. Notre moyenne pondérée est de 71. Mais en tenant compte des moyennes pondérées les salaires horaires moyens des

hommes devraient également être pris en considération. La *Dominion Textiles* est une compagnie beaucoup plus importante que la nôtre. Elle a des ateliers d'usinage et d'autres départements plus importants et un plus grand nombre d'employés touchent des salaires plus élevés que chez nous. Voyez-vous, nous n'avons qu'un petit atelier d'usinage.

D. Mais nous n'avons aucun renseignement sur la main-d'œuvre avec vous?—R. Non...

D. Vous n'avez pas de chiffres; ne pourriez-vous pas nous donner la moyenne pour les employés spécialisés seulement, sauf la main-d'œuvre spécialisée dans votre atelier d'usinage?—R. Je crains ne pas comprendre.

M. WINTERS: Je pense que M. Lesage veut savoir quels sont les taux pour les employés des textiles excepté le personnel de l'atelier d'usinage comme les mécaniciens, etc.

Le TÉMOIN: Un régleur de machine touche un aussi bon salaire qu'un employé d'atelier d'usinage.

M. LESAGE: Vraiment?

Le TÉMOIN: Oui.

M. Winters:

D. Avez-vous également un système de travail à la pièce?—R. C'est du travail à la pièce autant que possible.

D. Vos taux de base se comparent-ils à ceux de la *Dominion Textile Company Limited*?—R. Les taux horaires?

D. Oui?—R. Oui, je pense qu'ils se comparent aux taux de la *Dominion Textile*.. Le taux des commerçants pour les garçons et filles de 16 ans en travail d'équipe est de 43½c. l'heure. Le taux des commerçants pour les garçons et filles travaillent de jour est de 37½ c. l'heure.

D. Le fait que les salaires ne sont pas aussi élevés que ceux de la *Dominion Textile Limited* est donc dû à un rendement moindre?—R. Pas nécessairement. Le Gouvernement tient compte des différences territoriales.

D. En établissant les taux de base?—R. Oui, nous avons 11 filatures en dehors des villes alors qu'ils ont des filatures dans les villes et cela exerce une influence sur els taux moyens horaires.

M. LESAGE: Vous n'êtes pas dans la même zone que Montréal ou Québec.

Le TÉMOIN: Non, nous sommes dans la zone 2.

M. LESAGE: Les taux de base sont moins élevés qu'à Montréal et à Québec.

Le vice-président:

D. Devons-nous comprendre que ces taux dont nous avons entendu parler ont une certaine base législative?—R. Non, ils n'ont pas de base législative sauf que normalement, dans les petits centres, le coût de la vie n'est pas aussi élevé que dans le voisinage des grandes villes.

D. Pourquoi dites-vous que le gouvernement autorise différents taux?—R. Dans les règlements, dans les contrats collectifs, et dans les contrats ouvriers du bâtiment il y a un barème différent de taux pour les villes comparativement aux régions rurales.

D. Tel étant le cas, les taux ne sont pas anormaux mais cela ne vous concerne pas?—R. Oui, cela modifie notre taux moyen comparativement à ceux payés par d'autres.

M. LESAGE: Vous avez des contrats collectifs avec les Syndicats catholiques?

Le TÉMOIN: Nous sommes à négocier un contrat collectif à Shawinigan, quant à Trois-Rivières on est à demander la certification.

Le vice-président:

D. Y a-t-il eu certification d'une union?—R. Le Syndicat catholique a été reconnu à Shawinigan, mais n'a pas encore été accrédité à Trois-Rivières.

D. Vous n'avez pas eu d'agents négociateurs accrédités?—R. Nous n'en avons pas eu.

M. PINARD: Le Syndicat catholique sert-il également d'union à Trois-Rivières?

Le TÉMOIN: Oui.

Me Dyde:

D. Monsieur Whitehead, votre usine a-t-elle présentement une capacité de production égale à celle de 1941?—R. Elle est plus forte.

D. De sorte que vous êtes même plus éloigné de votre capacité de production que vous ne l'étiez alors?—R. Oui, monsieur.

D. Voulez-vous vous prononcer sur l'avenir? Y a-t-il une façon qui vous permet de juger si vous allez atteindre votre capacité de production ou si vous allez améliorer votre taux de production?—R. Nous avons une situation assez étrange à Trois-Rivières. Durant les années de guerre il y eut une assez grande affluence de fabricants qui ont employé de la main-d'œuvre féminine, mais il n'y eut rien de semblable dans les industries lourdes, de sorte que la main-d'œuvre féminine est très rare dans notre région. Nous croyons de plus que nous nous ressentons quelque peu présentement des années de crise de 1930-1933 et de l'effet du taux de natalité durant ces années. Le total général des personnes disponibles,—particulièrement des plus jeunes qui laissent la classe,— n'est pas aussi élevé qu'il pourrait l'être plus tard.

D. S'éloigne-t-on de Trois-Rivières?—R. Non, on se s'en éloigne pas.

M. LESAGE: Il y a un nouveau pont.

Le VICE-PRÉSIDENT: On prétendait déjà que Trois-Rivières était le meilleur endroit pour mettre au monde trois jumeaux.

Me DYDE: Pendant que nous y sommes, je pense que vous pourriez peut-être présenter un autre document que vous avez préparé sur la question du chômage volontaire. Il s'agit d'un état dans lequel vous avez établi certains chiffres sur le chômage volontaire.

M. Lesage:

D. Maître Dyde, pourrais-je demander à M. Whitehead s'il y a un contrat collectif en vigueur à Trois-Rivières entre le Syndicat catholique et votre compagnie?—R. Pas présentement; on attend la certification.

D. Ils ont demandé la certification des autorités provinciales?—R. Oui.

D. Êtes-vous opposés à cette demande?—R. Nous allons nous y opposer.

D. Y a-t-il quelque raison spéciale de vous y opposer?—R. Elle est quelque peu personnelle.

D. Je ne veux pas déroger au règlement, mais, à vrai dire, la plupart des employés de votre usine sont membres du Syndicat catholique?—R. Oui.

D. La majorité d'entre eux?—R. Ils prétendent avoir la majorité.

D. Les autres employés sont-ils membres d'un syndicat?—R. Non.

D. Ils ne le sont pas?—R. Non.

D. C'est le seul syndicat que vous ayez à l'usine?—R. Oui.

D. Et vous vous opposez à la certification?—R. Oui, pour des raisons personnelles.

D. C'est peut-être là une des raisons pour lesquelles les employés ne sont pas très satisfaits et le rendement diminue? C'est peut-être à cause des relations que vous avez avec vos employés?—R. Les relations ne se ressentent pas de cet incident en particulier; c'est plutôt une question de principe.

D. Ce n'est pas ce qu'on m'a dit.

M. FLEMING: Je suppose que nous pourrions sans crainte laisser cette question à la Commission des relations ouvrières du Québec?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je vous demande pardon?

M. FLEMING: Je suppose que nous pourrions sans crainte laisser cette question à la Commission des relations ouvrières du Québec? Y a-t-il quelque chose qui influence les prix?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je pense que la question tendait à indiquer une raison possible de la diminution de la production.

M. LESAGE: Exactement.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je crois donc que la question se rapporte au sujet, bien que d'une façon éloignée.

M. Lesage:

D. Il existe un certain mécontentement parmi vos employés au sujet de cette question d'appartenir au Syndicat catholique?—R. Le mécontentement dans la mesure où vous avez été renseigné n'existe que depuis quelques mois.

D. C'est ce qu'on m'a dit et c'est au cours des quelques derniers mois que votre rendement a diminué?—R. Oui, mais notre rendement a diminué rapidement au cours des années précédentes et il ne s'agit pas uniquement d'un fait des quelques derniers mois, mais des quelques dernières années. La situation dont on vous a informé n'existe que dejuis janvier.

D. Oui, depuis janvier, seulement pour les derniers mois?—R. Oui.

Me Dyde:

D. Je veux maintenant vous interroger au sujet de cet état concernant le chômage volontaire, monsieur Whitehead.

DIVISION DE TROIS-RIVIERES

Chômage volontaire

	Nombre d'absences équipe 7-5		Nombre d'absences équipe 7-3		Nombre d'absences équipe 3-11	
24 mai 1948	8	2.1	16	3.4	15	3.4
25 mai 1948	8	2.1	15	3.2	16	3.7
26 mai 1948	9	2.4	20	4.3	14	3.3
27 mai 1948	6	1.5	20	4.3	20	4.6
28 mai 1948	7	1.9	15	3.2	26	6.0
29 mai 1948	3	.7	46	9.9	2	.4
Moyenne de la semaine		2.0		5.9		4.4

Aides requis

Hommes	83
Femmes	208

DIVISION DE SHAWINIGAN

Chômage volontaire

	Nombre d'absences équipe 7-3		Nombre d'absences équipe 3-11	
24 mai 1948	9	4.9	10	6.2
25 mai 1948	8	4.4	18	11.2
26 mai 1948	8	4.4	11	6.9
27 mai 1948	8	4.4	13	8.1
28 mai 1948	9	4.9	17	10.6
29 mai 1948	19	10.4	15	9.4
Moyenne de la semaine		6.4		9.1

Aides requis

Hommes	0
Femmes	32

À quelle période en particulier les dates du côté gauche de la page se rapportent-elles?—R. Le rapport concerne une semaine représentative.

D. Oui, je vous demande pardon, je remarque que tous les chiffres se rapportent à la même semaine. Vous avez choisi la semaine commençant le 24 mai comme semaine représentative en ce qui concerne le chômage volontaire?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous comparé cette semaine à d'autres ou bien êtes-vous en mesure d'affirmer que c'est une semaine représentative?—R. C'est à chaque semaine de l'année que nous constations ce chômage volontaire. La situation varie peu d'une semaine à l'autre.

M. LESAGE: Y a-t-il une plus forte proportion de chômage volontaire cette année que l'année dernière?

Le TÉMOIN: Elle est à peu près la même.

Le vice-président:

D. Pourquoi et comment avez-vous choisi cette semaine?—R. Il est arrivé que c'était la dernière semaine, monsieur le président.

D. Serait-ce vers cette date que le questionnaire a été envoyé?—R. Non, c'était la dernière semaine inscrite dans les livres de l'usine.

D. C'est à ce moment que vous prépariez cette déclaration? Elle ne date que de quelques jours?—R. Nous avons obtenu ces renseignements pour ma propre gouverne, avant que Me Dyde me les demande.

D. Oui, et une fois que les renseignements ont été demandés, vous n'avez eu qu'à mettre la main sur les derniers chiffres disponibles?—R. Oui.

Me DYDE: Vous savez sans doute, monsieur le président, que j'ai demandé ces chiffres à la suite de notre séance de jeudi dernier.

Le vice-président:

D. Lorsque vous dites que c'est une semaine représentative, je conclus de votre réponse que vous n'avez pas fait d'examen spécial des livres pour vous aider à décider si c'était une semaine représentative, mis à part votre propre souvenir de la situation qui vous a fait choisir cette semaine comme semaine représentative?—R. Non, j'observe soigneusement les variations d'une semaine à l'autre. J'ai constaté personnellement que la proportion est à peu près constante.

D. Vous vous fiez à votre mémoire?—R. Oui, mais les chiffres l'indiquent aussi.

D. Oui, vous affirmez cela d'après votre souvenir des chiffres, mais vous n'êtes pas allé voir à ce moment si cette semaine était bien une semaine représentative. Lorsque vous avez vu les chiffres concernant cette semaine, vous l'avez reconnue comme étant une semaine représentative. C'est de cette façon qu'il faut comprendre les choses?—R. Oui, monsieur.

D. Alors la justesse de cette proportion dépend de votre connaissance journalière de la situation que vous surveillez continuellement de très près?—R. Oui.

Me Dyde:

D. Je remarque qu'au bas de la page, vous avez mis une note intitulée "Aides requis, hommes 0, femmes 32,"—qu'est-ce que cela signifie?—R. A Shawinigan, nous n'avons pas besoin d'hommes pour compléter l'équipe, mais nous avions besoin de 32 filles pour la fin de semaine.

D. C'est la fin de cette semaine en particulier?—R. Il s'agit de samedi dernier.

D. Oui. Avez-vous le résultat de la comparaison entre cette fin de semaine et les autres semaines récentes?—R. Pour Shawinigan, la proportion est légèrement plus élevée dans le moment qu'elle ne l'était il y a quatre ou cinq semaines.

D. Puis, vous avez indiqué une note semblable pour Trois-Rivières, et je vois que le nombre d'hommes requis est de 83 et celui des femmes, 208. Je suppose que cela aussi était pour la même fin de semaine?—R. Oui, monsieur.

D. Quelle est la proportion par rapport aux autres semaines?—R. Ce chiffre est légèrement supérieur à celui des semaines précédentes. Un très grand nombre de filles nous ont quitté depuis le 1er juin pour se marier et nous n'avons personne pour les remplacer.

Le vice-président:

D. Quelle est le résultat de la comparaison avec les autres mois de juin, le mois des mariages?—R. Nous éprouvons toujours de la difficulté à la fin de mai et de juin.

D. C'est le résultat de votre expérience d'une année à l'autre?—R. Oui.

M. FLEMING: C'est une tendance saisonnière.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je suppose que cela constituerait un chômage saisonnier de cette nature en particulier, n'est-ce pas?

M. Winters:

M. Whitehead aurait-il l'obligeance de nous expliquer le détail du chômage volontaire de Trois-Rivières et des équipes: 7 à 5, 7 à 3, et 3 à 11?—R. L'équipe de 7 à 5 comprend les travailleurs de jour, celle de 7 à 3 constitue l'équipe de jour, et celle de 3 à 11 constitue l'équipe du soir.

D. Je ne comprends pas très bien. L'équipe de 7 à 5 est celle des travailleurs de jour?—R. Elle ne comprend que les travailleurs de jour. Ils travaillent toujours de jour. Les équipes de 7 à 3 et de 3 à 11 alternent.

D. Ce qui explique qu'il y a moins de chômage volontaire dans l'équipe de 7 à 5?—R. Oui.

Le vice-président:

D. Sont-ce les employés plus anciens, plus âgés?—R. Pas nécessairement, mais ce sont des travailleurs de jour.

D. Ils ont de la veine d'appartenir à cette équipe et comme c'est l'équipe préférée, il y a moins de chômage volontaire?—R. Ce sont les heures préférées. Le travail de jour est préféré, mais ce sont là des opérations de transformation.

M. Fleming:

D. Est-ce la pénurie de la main-d'œuvre qui explique la diminution de votre production?—R. Surtout.... entièrement.

D. Votre production n'arrivait pas à satisfaire à la demande?—R. Loin de là.

D. Si vous aviez pu augmenter votre production, quel en aurait été l'effet sur les prix?—R. Jusqu'à présent, je ne crois pas qu'il y aurait eu d'influence sur nos prix, à moins que nous n'eussions réussi à satisfaire à la demande.

D. Autrement dit, votre approvisionnement est bien inférieur à la demande sur le marché?—R. Bien inférieur.

D. Il vous faudrait attendre que votre production soit satisfaisante, et même une production augmentée ne causerait pas une diminution des prix?—R. Non.

M. Lesage:

D. Vous vendez au prix du marché, quel que soit votre prix de revient?—R. Oui.

D. Qu'arriverait-il si vous pouviez réduire vos frais par une plus forte production? Ne réduiriez-vous pas vos prix—?R. Nous réduirions nos prix.

M. WINTERS: C'est illogique.

M. LESAGE: Oui, c'est illogique. Vous avez répondu à M. Fleming en disant que s'il y avait une telle demande elle n'influerait pas sur les prix, et vous me dites maintenant que si vous pouviez réduire vos frais par une production accrue...

Le TÉMOIN: Vous avez posé une question différente.

M. FLEMING: Oui, vous avez ajouté un autre élément à la question, monsieur Lesage. Je crois qu'il y a malentendu entre nous et le témoin. Je m'enquérais de l'offre et de la demande et de l'effet sur les prix, puis vous êtes intervenu et avez traité des frais de production.

M. WINTERS: Le témoin vous a dit que c'est la demande qui détermine ses prix et il dit maintenant à M. Lesage qu'ils sont basés sur les frais.

M. LESAGE: Est-ce que les prix sont basés sur les frais ou sont-ils régis par l'offre et la demande?

Le TÉMOIN: Ils sont basés sur les frais.

M. LESAGE: C'est ce que je voulais établir.

Me Dyde:

D. Avant de passer du tableau sur le chômage volontaire à un autre sujet, monsieur Whitehead, je constate que le chômage volontaire est généralement plus marqué à Shawinigan qu'aux Trois-Rivières. Les taux de pourcentage à Shawinigan paraissent toujours un peu plus élevés que à quelque cause?—R. Il n'y a pas de cause en particulier. Il y a autant ceux des filatures des Trois-Rivières. Pouvez-vous nous dire si cela tient de causes qu'il y a d'absents.

D. Je voulais savoir si vous pensiez que le pourcentage plus élevé à Shawinigan tenait à quelque cause générale?—R. La filature à cet endroit est plus petite, aussi le pourcentage serait naturellement plus élevé.

Le VICE-PRÉSIDENT: Serait-ce exact?

Le TÉMOIN: Plus d'absents à une petite filature feraient relever le pourcentage.

Me Dyde:

D. Mais vous avez réduit les absences à un pourcentage et le pourcentage est plus élevé?—R. Il y a un peu plus de chômage volontaire à Shawinigan, particulièrement l'après-midi.

D. Oui, je comprends cela et c'est la raison pour laquelle je vous ai demandé si vous pouviez nous indiquer une cause générale mais vous ne le pouvez peut-être pas?—R. La cause est générale.

D. Maintenant, puis-je identifier avec vous les échantillons produits par la *Wabasso Cotton Company Limited.* Le premier est un spécimen de percale imprimée "Beresford", de 36 pouces de largeur. Voudriez-

vous identifier ce morceau de percale imprimée "Beresford", comme spécimen du tissu décrit dans le supplément de l'annexe B7.—R. Oui, monsieur.

D. Je vais le produire à titre de pièce numéro 139.

PIÈCE 139—Percale imprimée "Beresford", modèle n° 2078.

L'article suivant est le coton écru de manufacture qui a été décrit dans le supplément comme le modèle n° GC-2?—R. Oui.

D. Je le produis comme pièce 140.

PIÈCE 140—Coton écru de manufacture, modèle GC-2.

PIÈCE 141—Popeline, modèle B227.

Je n'ai pas d'autres questions à poser.

Le VICE-PRÉSIDENT: S'il n'y a pas d'autres questions, nous allons vous congédier, monsieur Whitehead. Comme il n'y a pas d'autres témoins à entendre aujourd'hui, nous allons ajourner la séance jusqu'à l'heure habituelle de la reprise de nos délibérations demain.

Le Comité s'ajourne à demain, le 9 juin 1948, à 4 heures de l'après-midi.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES.

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 70

SÉANCE DU MERCREDI 9 JUIN 1948

TÉMOIN :

M. E. H. Knight, de *Knight, Trudel & Company,* experts comptables, Québec (P.Q.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L. Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

MERCREDI, le 9 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence de M. Maybank, vice-président.

Présents : MM. Beaudoin, Fleming, Kuhl, Lesage, McGregor, Maybank, McCubbin, Pinard, Winters, Zaplitny.

Me Fabio Monet, C.R., avocat du Comité, est aussi présent.

M. E. H. Knight, de *Knight, Trudel & Company,* experts comptables, est rappelé et interrogé de nouveau. Il lit et consigne au compte rendu le rapport « D » du comptable, recueil des renseignements transmis sur demande par les compagnies engagées principalement dans la fabrication de la soie artificielle et du nylon.

Au cours des délibérations, M. Winters occupe le fauteuil provisoirement en l'absence du vice-président.

A 5 h. 45 du soir, le témoin se retire et le Comité ajourne sa séance publique pour siéger à huis clos. Il reprendra ses séances publiques à une date qui sera déterminée durant la séance à huis clos.

Le secrétaire du Comité,

R. ARSENAULT.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 9 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence de M. R. Maybank, vice-président.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous pouvez commencer, maître Monet.

Me MONET : Monsieur le président, un exposé qui a été présenté au début et que l'on trouve aux premières pages du fascicule n° 66 des Témoignages, indique la marche à suivre dans l'enquête sur les textiles. Il a été entendu alors que les rapports de l'expert comptable seraient divisés en trois parties correspondant aux trois branches principales de l'industrie textile : en premier lieu, le coton ; en deuxième lieu, la soie artificielle et le nylon ; et, en troisième, la laine.

Comme nous en avons fini avec l'industrie primaire du coton, nous allons nous occuper maintenant de la soie artificielle et du nylon. M. Knight, notre expert comptable, va lire son rapport. Je me propose ensuite de présenter au Comité des données statistiques. Puis j'appellerai des témoins qui appartiennent à l'industrie elle-même.

J'aimerais que le rapport « D » de M. Knight soit distribué immédiatement. Nous nous occuperons plus tard du rapport « C », comme je viens de le dire. J'aimerais que le rapport « D » soit distribué maintenant aux membres du Comité. Ce rapport est basé sur les réponses données par les compagnies dont l'occupation principale est de manufacturer la soie artificielle et le nylon. Si je comprends bien, monsieur le président, il a été déjà décidé, d'après ce que l'on peut voir au fascicule n° 66, que ces rapports seront consignés au compte rendu.

Le VICE-PRÉSIDENT : « D » devrait être consigné au compte rendu, comme l'ont été « A » et « B ».

Me MONET : « C » n'est pas déposé. Monsieur le président, avant d'inviter M. Knight à lire le rapport dont je viens de parler, j'aurais quelques questions à lui poser au sujet du rapport « A ».

M. E. H. Knight, de Knight and Trudel, experts comptables, Québec (P.Q.), est rappelé.

Me Monet :

D. Monsieur Knight, à la dernière page de votre rapport « A », se trouvent le nom et l'adresse des compagnies qui n'ont pas envoyé de rapport ou qui, le 7 mai 1948, n'avaient pas complété leur rapport. Voudriez-vous dire aux membres du Comité quel est le nombre des compagnies, qui, inscrites au rapport « A », sont enregistrées, au Bureau fédéral de la statistique, comme manufacturières de soie artificielle ? — R. Oui, maître Monet. Il y en a quatre.

D. Quel est leur nom, s'il vous plaît ? — R. Aux Tissages Français Limitée ; ensuite *Consolidated Textiles Limited* ; la troisième, *Duplex Textiles Limited*, et la quatrième, *Iberville Drapery Mills Limited.*

D. Voudriez-vous dire aux membres du Comité si ces compagnies, après qu'on leur a télégraphié, ont répondu au questionnaire ? — R. Oui, elles ont répondu.

D. Avez-vous des remarques à communiquer aux membres du Comité au sujet des renseignements donnés par ces quatre compagnies ? — R. Nous avons reçu la réponse de la première compagnie, Aux Tissages Français Limitée. Son chiffre de ventes n'est pas très important en comparaison des chiffres que nous allons examiner.

M. Lesage :

D. Qui a signé la lettre ? — MM. Steinberg et Rosen.
D. Merci ! — R. Malheureusement, je crois qu'il y a une faute d'impression...

M. Pinard :

D. Dans le nom de la compagnie ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Ces messieurs du Québec, monsieur Knight, ne se sont pas encore remis des taquineries dont ils ont été l'objet, parce que des gens portant un nom français authentique ont déclaré catégoriquement qu'ils ne voulaient pas parler français. Ils essaient, je crois, de se reprendre.

Me MONET : Il faut que je dise qu'un questionnaire français a été envoyé à la maison Aux Tissages Français et que l'on nous a répondu qu'il aurait fallu envoyer un questionnaire anglais.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est ce qu'on a répondu. M. Lesage et M. Pinard veulent maintenant nous faire croire que les Israélites ne sont pas tout à fait aussi souples qu'on le suppose généralement.

Me Monet :

D. Voudriez-vous continuer, monsieur Knight ? — Je crois qu'une faute d'impression s'est glissée dans la réponse envoyée par la Société Aux Tissages Français. J'ai télégraphié à cette compagnie pour lui demander des explications au sujet des chiffres qu'elle nous a fournis. Je mentionne le fait, simplement pour qu'il soit consigné au compte rendu.

D. Vous avez télégraphié après avoir reçu les renseignements qui ont été demandés par télégramme, la semaine dernière ? — R. Oui, c'est cela.

D. Et à propos des trois autres compagnies ? — R. *Consolidated Textiles Limited* déclare que *Duplex Textiles Limited* se trouve être absolument leur filiale et que, par conséquent, en faisant son rapport, elle a consolidé les chiffres. Cela règle donc le cas de trois sur quatre. La quatrième compagnie, *Iberville Drapery Mills Limited,* a répondu. Voilà ce que j'ai à dire au sujet des quatre compagnies.

Le vice-président :

D. La production de cette dernière compagnie que vous avez mentionnée influe-t-elle sur l'ensemble ? — R. A mon avis, ces chiffres eussent-ils rentré dans le rapport, les renseignements donnés en auraient été à peine modifiés.

Me Monet :

D. Si je comprends bien, monsieur Knight, votre rapport « D » est une condensation des chiffres que vous avez trouvés dans les réponses au questionnaire qui a été envoyé aux compagnies, n'est-ce pas ? — R. Oui.

D. Pendant que vous lirez votre rapport, monsieur Knight, voudriez-vous expliquer aux membres du Comité, lorsque vous jugerez qu'il est nécessaire de le faire, la relation qui existe entre les tableaux que vous avez préparés et les états qui sont joints à votre rapport. Je suggère humblement aux membres du Comité, dans leur intérêt, qu'ils soient prêts à consulter les états qui sont annexés au rapport. Ils les trouveront immédiatement après la page 4. Ils sont numérotés

de la manière suivante : D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7 et D8. Comme on vous l'a demandé, monsieur Knight, voudriez-vous faire les remarques que vous avez à faire au fur et à mesure que vous lirez le rapport ? Vous pouvez commencer.

Le vice-président :

D. Ce rapport est un peu plus long que le rapport « B » ? — R. Oui, monsieur, un peu.

RAPPORT « D »

Comité spécial des prix,
Chambre des communes,
OTTAWA, Canada.

MESSIEURS,—Le présent rapport a trait au groupe de la soie artificielle et du nylon de l'industrie textile primaire du Canada. Sauf autre indication, ce rapport est basé sur les renseignements donnés dans les questionnaires qui ont été adressés aux compagnies qui se spécialisent dans la manufacture des filés et des étoffes de soie artificielle et de nylon.

Les états suivants sont annexés au rapport et en forment une partie intégrante :

Annexe D1 :—Résumé des ventes annuelles et du revenu d'exploitation (groupe de la soie artificielle et du nylon) pour les douze années qui vont de 1936 à 1947 inclusivement.

Annexe D2 :—Ventes annuelles et revenu d'exploitation de deux producteurs de filés (groupe de la soie artificielle et du nylon) pour les douze années qui vont de 1936 à 1947 inclusivement.

Annexe D3 :—Ventes annuelles et revenu d'exploitation d'un producteur de filés et d'un manufacturier d'étoffes (groupe de la soie artificielle et du nylon) pour les douze années qui vont de 1936 à 1947 inclusivement.

Annexe D4 :—Ventes annuelles et revenu d'exploitation de dix-neuf manufacturiers d'étoffes (groupe de la soie artificielle et du nylon) pour les douze années qui vont de 1936 à 1947 inclusivement.

Annexe D5 :—Ventes trimestrielles et analyses du prix de revient données par quatre compagnies (groupe de la soie artificielle et du nylon) pour les vingt-sept mois qui vont de janvier 1946 à mars 1948.

Annexe D6 :—Inventaires quantitatifs des marchandises ouvrées (groupe de la soie artificielle et du nylon) pour les périodes mentionnées.

Annexe D7 :—Prix de vente par unité et analyses du prix de revient des articles, donnés par les quatre mêmes compagnies (groupe de la soie artificielle et du nylon) aux dates mentionnées.

Annexe D8 :—Capital actif et recettes des quatre mêmes compagnies (groupe de la soie artificielle et du nylon) de 1936 à 1947 inclusivement.

Ces annexes sont présentées dans le même ordre que les renseignements donnés dans le présent rapport.

ANNEXE D1

La présente annexe donne les ventes totales, le revenu d'exploitation et la proportion qui existe entre le revenu d'exploitation et les ventes pour pour les douze années qui vont de 1936 à 1947 inclusivement et pour toutes les compagnies du groupe de la soie artificielle et du nylon qui ont envoyé un rapport.

Du commencement à la fin de ce rapport, les chiffres qui apparaissent au « revenu d'exploitation » représentent le revenu net avant déduction :

a) de l'impôt sur le revenu,
b) de l'intérêt sur l'argent emprunté et sur les autres obligations financières,
c) des réserves d'inventaires,
d) de la dépréciation établie dans les livres des compagnies excédant les montants permis par les autorités de l'impôt sur le revenu

et

excluent le revenu de placements et les profits ou pertes lors de la disposition de placements et d'actifs fixes.

L'annexe D1 fait voir que les ventes annuelles moyennes de toutes les compagnies du groupe engagé dans la fabrication de la soie artificielle et du nylon, durant la période de douze ans, se sont chiffrées à $41,063,000, le revenu d'exploitation correspondant de $6,580,000, s'établissant à 16.0 p. 100 du chiffre des ventes.

A ce propos, vous noterez dans l'annexe B1 le dernier chiffre dans la première colonne sous l'en-tête de « ventes totales » ; cette citation dans mon rapport provient de cette source. Ce chiffre a été établi en prenant la moyenne pour les douze années inscrites au-dessus de ce chiffre, et le total pour les douze années est de $492,759,000. Le chiffre du revenu d'exploitation a été établi de la même manière.

Cette annexe indique aussi la croissance constante de cette division de l'industrie durant les douze années à l'étude. Les ventes de toutes les compagnies faisant rapport se sont totalisées à $23,015,000 en 1936, comparativement à $72,989,000 en 1947.

M. LESAGE : Puis-je m'enquérir si la croissance a été générale ? Est-ce que chaque compagnie s'est développée à peu près dans la même proportion ?

Le TÉMOIN : L'expansion de l'industrie est une affaire passablement compliquée.

Me MONET : Si vous n'avez pas d'objections, monsieur Lesage, nous pourrions peut-être laisser M. Knight lire son rapport, et je vous dirai qu'une des toutes premières questions que j'entends lui poser est précisément celle que vous lui posez maintenant.

M. LESAGE : J'attendrai volontiers.

Me MONET : Si j'oublie de la poser, vous pouvez alors certainement porter le sujet à l'attention de M. Knight.

Le TÉMOIN :

Les groupements périodiques des ventes annuelles et du revenu d'exploitation des 22 compagnies faisant rapport ne sont pas indiqués dans l'annexe D1. On a pensé que des conditions particulières à quelques compagnies infirmeraient la valeur de toute comparaison tirée sous ce rapport. Aussi, dans le but d'obtenir des données instructives et comparables, les 4 compagnies spéciales énumérées ci-après, ainsi que les 18 autres compagnies, ont été groupées de la manière suivante :

(*a*) Producteurs de filé seulement, savoir,
Courtaulds (Canada) Limited
Canadian Industries Limited—Division du nylon
(*b*) Un producteur de filé et un manufacturier de tissus, savoir,
Canadian Celanese Limited
(*c*) Manufacturiers de tissus, savoir,
Bruck Mills Limited, et 18 autres compagnies qui ont fait rapport que leur entreprise principale comportait la fabrication de tissus de rayonne et de nylon. Les noms de ces compagnies et l'endroit où elles sont établies sont indiqués dans les listes qui accompagnent le rapport « A ».

Les annexes D2, D3 et D4 ont été préparées dans le but de donner le détail des ventes et du revenu d'exploitation par années, par rapport à chacun des trois groupes mentionnés ci-haut.

Le tableau suivant constitue une récapitulation des totaux indiqués dans ces trois annexes :

Si vous vous reportez à l'annexe D2 vous constaterez que dans la première colonne les ventes totales de *Courtaulds (Canada) Limited* pour la période de douze ans s'élèvent à $83,046,000. Ce chiffre ainsi que le revenu d'exploitation et le pourcentage sont indiqués de la même manière. En prenant chaque année des annexes D2, D3 à la page suivante, et D4 à la page suivante, et en prenant le total des douze années nous en venons au même chiffre que vous avez à l'annexe D1, ce qui vous donne le détail de l'annexe D conformément aux en-têtes du présent rapport.

	Ventes totales	Revenu d'exploitation*	Coefficient du revenu d'exploitation * sur les ventes
	(Milliers de dollars)		
Compagnies dont il est fait rapport à l'annexe D2:			
Courtaulds (Canada) Limited ..	$ 83,046	$10,471	12.6%
Canadian Industries Limited	26,902	5,058	18.8
Compagnies dont il a été fait rapport à l'annexe D3:			
Canadian Celanese Limited	133,116	39,728	29.8
Compagnies dont il a été fait rapport à l'annexe D4:			
Bruck Mills Limited	54,133	5,069	9.4
18 autres compagnies	195,562	18,630	9.5
Total indiqué à l'annexe D1	$492,759	$78,956	
Moyenne pour les douze années	$ 41,063	$ 6,580	16.0%

* Défini plus haut.

Annexe D2

Cette annexe fait voir les ventes annuelles, le revenu d'exploitation et le pourcentage du revenu d'exploitation sur les ventes, de 1936 à 1947, les deux années comprises, des deux producteurs de filé, savoir,

Courtaulds (Canada) Limited, et
Canadian Industries Limited—Division du nylon.

Les deux compagnies sus-mentionnées ont été groupées ensemble à cause de la similitude des circonstances entourant leurs opérations à compter du temps où la division du nylon de Canadian Industries Limited a commencé la fabrication en juin 1942, à la fin de l'année 1947.

Ce qui suit constitue un court sommaire de certains renseignements communiqués par ces compagnies en même temps que leurs questionnaires préliminaires spéciaux :

(*a*) *Courtaulds (Canada) Limited* et *Canadian Industries Limited,* Division du nylon, sont toutes deux les seules manufacturières au Canada du produit qu'elles fabriquent ;

(*b*) A l'encontre d'autres compagnies de cette division de l'industrie, elles ne fabriquent pas de tissus ;

(*c*) *Canadian Industries Limited* a vendu pour fins de guerre l'entière production de sa division du nylon, à compter du commencement de la fabrication en juin 1942 jusqu'en août 1945.

D'autre part, au cours de 1943, à la demande du Gouvernement fédéral, *Courtaulds (Canada) Limited* a affecté une grande partie de ses

installations de production à la fabrication du filé viscose de grande ténacité. De fortes quantités de ce filé viscose de grande ténacité et d'autres filés réguliers furent utilisées pour des fins de guerre ;

(*d*) *Courtaulds (Canada) Limited* a reçu certaines subventions durant la période à l'étude, tandis que la division du nylon de *Canadian Industries Limited* a fait affaires sans subvention. Toutefois, vu que les subventions reçues par *Courtaulds (Canada) Limited* n'ont pas dépassé 3 p. 100 des ventes de la compagnie, on estime que ce facteur n'influe pas sensiblement sur la comparaison entre les deux compagnies.

(*e*) Comme il semble qu'une grande partie de la production de *Courtaulds (Canada) Limited*, depuis 1943 jusqu'à la fin des hostilités était destinée à des fins de guerre, l'effet des prix plafonnés sur ses ventes domestiques eut été minimisé proportionnellement durant cette période.

Les prix plafonnés n'ont pas influé sur les prix de vente de la division du nylon de *Canadian Industries Limited* durant cette période, vu que la production entière fut vendue au gouvernement.

(*f*) A la fin des hostilités les deux compagnies ont entrepris des programmes d'expansion en prévision de la demande de l'après-guerre.

En faisant entrer en ligne de compte les facteurs qui précèdent, la période de douze ans à l'étude a été divisée ainsi qu'il suit :

Années d'avant-guerre—1936 à 1939 inclusivement.
Années de guerre—1940 à 1945 inclusivement.
Années d'après-guerre—1946 à 1947.

Le VICE-PRÉSIDENT : Me permettriez-vous de vous interrompre un instant ? Ces années que vous indiquez sont les années civiles ?

Le TÉMOIN : Oui, monsieur le président.

Le VICE-PRÉSIDENT : Est-ce que les compagnies suivent les années civiles ou bien avez-vous été obligé d'effectuer quelque rajustement ?

Le TÉMOIN : Il n'a pas fallu effectuer un rajustement entre les deux compagnies parce qu'elles suivent toutes deux l'année civile.

Le tableau détaillé à la page suivante fait voir les ventes moyennes, le revenu d'exploitation et le pourcentage du revenu d'exploitation sur les ventes par rapport à chacune des trois périodes susmentionnées ainsi que les éléments constitutifs du prix de revient fondés sur le dollar de ventes. La première partie du tableau se rapporte à *Courtaulds (Canada) Limited*, la deuxième partie à *Canadian Industries Limited*—division du nylon.

PARTIE I

	Années d'avant-guerre 1936 à 1939	Années de guerre 1940 à 1945	Années d'après-guerre 1946 et 1947
		(Milliers de dollars)	
Courtaulds (Canada) Limited			
Ventes annuelles moyennes	$4,620	$7,640	$9,362
Revenu d'exploitation moyen	$ 241	$1,101	$1,450
Coefficient du revenu d'exploitation sur les ventes	5 2%	14.4%	15.5%
Analyse du prix de revient.	cts	cts	cts
Matières premières	24.4	21.3	20.7
Main-d'oeuvre	33.3	28.1	29.4
Frais généraux	37.1	36.2	34.4
Revenu d'exploitation	5.2	14.4	15.5
Dollar de ventes	$1.00	$1.00	$1.00

Puis, nous passons à *Canadian Industries Limited,* division du nylon. Vous noterez ici, par rapport aux années d'avant-guerre, 1936 à 1939, que la division du nylon de *Canadian Industries Limited* ne faisait pas affaires. Cela est indiqué à l'annexe D2 qui fait voir que la division du nylon a commencé la fabrication dans l'année 1942.

Le vice-président :

D. Cette compagnie a vendu immédiatement au gouvernement, pour fins de guerre, tout ce qu'elle produisait ?—R. Oui, monsieur.

D. Votre enquête révèle-t-elle qu'il s'agit, en réalité, d'un organisme qui doit son existence à la guerre et que l'attitude du gouvernement a suscité à ce moment-là ? Ou bien, d'après vous, est-ce un organisme qui fonctionnait déjà ? —R. Je crois qu'un témoin de cette maison vous renseignerait mieux à ce sujet.

D. Très bien.

A

PARTIE II

Canadian Industries Limited— Division du nylon		
Ventes moyennes annuelles..... Non	$3,120	$7,211
Revenu moyen d'exploitation *..... exploité	211	2,107
Pourcentage du revenu d'exploitation * par rapport aux ventes	6.8%	29.2%
Analyse du prix de revient	48.4c.	30.3c.
Matières premières	17.7c.	15.2c.
Main-d'oeuvre	27.1c.	25.3c.
Frais généraux	6.8c.	29.2c.
Revenu d'exploitation *		
Dollar de vente	$1.00	$1.00

* Défini à l'annexe D1.

Courtaulds (Canada) Limited

Les chiffres de *Courtaulds (Canada) Limited,* dans le tableau ci-dessus, donnent les moyennes pour les périodes mentionnées. Ils révèlent le mouvement des ventes et du revenu d'exploitation, d'une période à l'autre.

L'annexe D2 donne les détails de ces moyennes par année. Les ventes et le revenu d'exploitation accusent une augmentation sensible en 1940 et en 1941, comparés aux chiffres de 1939. Dans la période d'après-guerre, les ventes de 1947 ont atteint un sommet de $11,199,000, tandis que le revenu d'exploitation a été de $2,382,000, ce qui représente 21.3 p. 100 du chiffre des ventes.

L'analyse du prix de revient par dollar de vente est indiquée dans l'état comparatif, sur le tableau ci-dessus. Les réduction globales opérées dans les parties constituantes du dollar de vente que représentent les matières premières, la main-d'oeuvre et les frais généraux, ont été compensées par les augmentations successives survenues dans cette autre partie du dollar de vente que représente le revenu d'exploitation.

Canadian Industries Limited

Cette compagnie déclare que, afin de placer tous les prix de revient des contrats de guerre sur un pied uniforme, elle a inclus dans les ventes et le coût des ventes une certaine somme destinée à couvrir cette quantité de flocons de nylon qui a été reçue comme matières " gratuites ", aux termes du prêt-bail. Ceci permet de comparer entre eux les chiffres annuels de la période de guerre.

La période d'après-guerre donne une idée de l'analyse moyenne du prix de revient du dollar de vente du nylon, dont 29.2c. représentent le revenu d'exploitation.

Toutefois, il ne faut pas oublier, en comparant les deux périodes dont il est question au tableau ci-dessus, que les prix de l'armée, en vigueur pendant la période de guerre, sont très inférieurs aux prix commerciaux des années 1946 et 1947.

ANNEXE D3

Cet état indique les ventes annuelles de la *Canadian Celanese Limited*, son revenu d'exploitation, la proportion entre son revenu d'exploitation et ses ventes, de 1936 à 1947 inclusivement.

Canadian Celanese Limited est une compagnie qui fabrique à la fois des filés et des tissus. Mais, comme elle ne peut pas présenter de rapports distincts sur ces deux genres de fabrication, il n'a été possible de la ranger ni avec les fabricants de filés ni avec les manufacturiers de tissus.

Pendant les douze années dont il est question, cette compagnie a traversé trois périodes significatives, à savoir :

Les années d'avant-guerre	1936 à 1939 inclusivement
Les années antérieures à la régie des prix	1940 et 1941
Les années de la régie des prix	1942 à 1947 inclusivement

Les prix maximums sur les produits de la compagnie ont été imposés le 17 novembre 1941, et ont été maintenus en vigueur jusqu'au 15 septembre 1947. Etant donné que l'exercice financier de la compagnie se termine le 31 décembre de chaque année, la période de la régie des prix a été donnée comme allant de 1942 à 1947 inclusivement.

Le tableau suivant indique la moyenne du total des ventes, celle du revenu d'exploitation, la proportion qui existe entre le revenu d'exploitation et les ventes, ainsi que l'analyse du prix de revient par dollar de vente :

Prenez l'état D3, vous verrez que les quatre premiers chiffres de la première colonne représentent la période d'avant-guerre. La moyenne de ces chiffres a été prise pour ces quatre années et donne un total de $8,071,000. On a pris aussi la moyenne du revenu d'exploitation. Vous trouverez ces deux moyennes sur le tableau de la page 7. Si vous continuez de lire l'état D3, vous trouverez les mêmes moyennes pour les périodes mentionnées. Par exemple, la dernière période embrasse six années, et la moyenne de ces six années est de $13,592,000, chiffre que vous trouverez dans la dernière colonne du tableau de la page 7. Je vais lire maintenant le tableau.

	Période d'avant-guerre 1936 à 1939	Période antérieure à la régie des prix 1940 à 1941	Période de la régie des prix 1942 à 1947
	(en milliers de dollars)		
Moyenne des ventes totales	$8,071	$9,643	$13,592
Revenu moyen d'exploitation *	$1,846	$2,981	$ 4,397
Pourcentage du revenu d'exploitation * par rapport aux ventes	22.9%	30.9%	32.4%
Analyse du prix de revient :			
Matières premières	21.3c.	18.4c.	16.0c.
Main-d'oeuvre	31.5c.	28.0c.	31.5c.
Frais généraux	24.3c.	22.7c.	20.1c.
Revenu d'exploitation *	22.9c.	30.9c.	32.4c.
DOLLAR DE VENTE	$1.00	$1.00	$1.00

* Défini à l'annexe D1.

Le rapport moyen entre le revenu d'exploitation et les ventes pour la période d'avant-guerre est, d'après ce tableau, de 22.9 p. 100, comparé à une moyenne de 30.9 p. 100 pour 1940 et 1941, et de 32.4 p. 100 pendant les six années de régie des prix.

Si l'on compare l'analyse du prix de revient de chacune de ces périodes, l'on constate que l'augmentation du revenu d'exploitation compense la réduction successive de la part du dollar de vente représentée par les matières premières et les frais généraux.

Etant donné que les prix de vente ont augmenté pendant chacune des périodes successives où le dollar de vente est comparé ci-dessus, il ne faut pas oublier que le dollar de vente représente une quantité de marchandises toujours décroissante.

ÉTAT D4

Cet état donne les ventes annuelles de *Bruck Mills Limited* et de 18 autres compagnies, leur revenu d'exploitation, et la proportion qui existe entre leur revenu d'exploitation et leurs ventes, de 1936 à 1947 inclusivement.

La principale occupation de ces compagnies consiste dans la transformation du fil et la manufacture des étoffes, ce qui comprend le moulinage, le tissage et la teinture.

Vu que ces compagnies, en général, tombaient sous la régie des prix imposée de novembre 1941 à septembre 1947 par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, les douze années dont il s'agit ont été divisées en ces trois périodes suivantes :

Les années d'avant-guerre .... 1936 à 1939 inclusivement.
Les années antérieures à la régie des prix 1940 à 1941 inclusivement.
Les années de la régie des prix .... 1942 à 1947 inclusivement.

La moyenne des ventes annuelles, le revenu d'exploitation et le rapport qui existe entre le revenu d'exploitation et les ventes sont indiqués en résumé dans l'état comparatif des tableaux suivants :

Prenez l'état D4. Vous remarquerez que les douze années auxquelles il se rapporte ont été divisées en diverses périodes indiquées. Les quatre premiers chiffres de la première colonne donnent une moyenne de $1,613,000. C'est le chiffre que vous voyez sur ce tableau. La moyenne du revenu d'exploitation pour les quatre premières années, qui est de $63,000, est indiquée aussi sur le tableau. Quant au 3.9 p. 100, c'est la moyenne pondérée de la proportion qui existe entre le revenu d'exploitation et le total des ventes pendant ces quatre années. Je vais lire maintenant le tableau.

	Période d'avant-guerre 1936 à 1939	Période antérieure à la régie des prix 1940 à 1941	Période de la régie des prix 1942 à 1947
		(en milliers de dollars)	
Bruck Mills Limited :			
Moyenne des ventes annuelles	$1,613	$3,866	$6,658
Revenu moyen d'exploitation *	63	371	679
Pourcentage du revenu d'exploitation * par rapport aux ventes	3.9%	9.6%	10.2%
18 autres compagnies :			
Moyenne des ventes annuelles	$9,598	$14,168	$21,472
Revenu moyen d'exploitation *	368	1,010	2,523
Pourcentage du revenu d'exploitation * par rapport aux ventes	3.8%	7.1%	11.8%

* Défini à l'annexe D1.

Le tableau précédent indique qu'il y a similitude de tendances dans les moyennes de chacune des trois périodes, entre *Bruck Mills Limited* et les 18 autres compagnies qui ont fait rapport.

On a demandé à *Bruck Mills Limited* de fournir une analyse du prix de revient. Cette analyse a été calculée d'après chaque dollar de vente. En voici le résumé :

	Période d'avant-guerre 1936 à 1939	Période antérieure à la régie des prix 1940 à 1941	Période de la régie des prix 1942 à 1947
Matières premières	47.9c.	51.8c.	55.4c.
Main-d'oeuvre	27.1c.	18.7c.	17.4c.
Frais généraux	21.1c.	19.9c.	17.0c.
Revenu d'exploitation (Défini à l'annexe D1).	3.9c.	9.6c.	10.2c.
DOLLAR DE VENTE	$1.00	$1.00	$1.00

ANNEXE D5

Cette annexe fait voir les ventes et les éléments constitutifs connexes des prix de revient sur la base du dollar de ventes par rapport aux quatre compagnies du groupe de la soie artificielle et du nylon, calculés par trimestres, pour les 27 mois à l'étude.

Le tableau suivant reflète la tendance ascensionnelle des ventes dont ces quatre compagnies ont fait rapport, le revenu d'exploitation de chaque trimestre étant interprété sous forme de pourcentages.

Si vous consultez l'annexe D5, vous observerez que la dernière ligne de la première colonne de chiffres vous donnera les ventes totales des compagnies en question durant le premier trimestre.

	Ventes totales par trimestre (milliers de dollars)	Pourcentage du revenu d'exploitation * sur les ventes
1946		
1er trimestre	$ 8,949	24.7%
2ième trimestre	8,760	23.3%
3ième trimestre	8,452	16.9%
4ième trimestre	8,800	18.2%
1947		
1er trimestre	10,602	23.2%
2ième trimestre	11,939	27.2%
3ième trimestre	11,100	23.6%
4ième trimestre	12,417	25.2%
1948		
1er trimestre	13,856	26.6%

* Défini dans l'Annexe D1.

M. LESAGE : Monsieur Knight, puis-je poser une question à cette étape ?

Le TÉMOIN : Certainement.

M. LESAGE : Pourriez-vous me renseigner concernant ces augmentations durant les trois derniers trimestres de 1947 et le premier trimestre de 1948 ? Je constate que le revenu d'exploitation n'a jamais été inférieur à 36 p. 100 des ventes.

Le TÉMOIN : En examinant l'annexe D5 vous noterez que le revenu d'exploitation de *Canadian Celanese Limited* est établi à .317 du dollar de ventes, soit 31.7 p. 100 ; et le revenu durant le trimestre suivant se chiffre à 28.5 p. 100 ; la moyenne pour chaque trimestre est indiquée sur la page.

M. LESAGE : Mais le revenu d'exploitation n'a jamais été inférieur à 30.9 p. 100 depuis le deuxième trimestre de 1947 ?

Le TÉMOIN : Oui, il paraît en être ainsi, à en juger par les chiffres.

Me MONET : Et c'est le revenu d'exploitation tel que défini dans ce mémoire.

M. LESAGE : Oui. Il faut faire certaines déductions pour en arriver au bénéfice net, mais il dépasse tout de même 30 p. 100.

Me MONET : C'est exact.

M. FLEMING : Et cela veut dire 30 cents réalisés sur le dollar de ventes.

M. LESAGE : Oui.

Le TÉMOIN :

Les chiffres dont ont fait rapport les compagnies sous le régime de périodes de comptabilité qui ne correspondent pas au mois civil ont été ajustés proportionnellement sur une base trimestrielle afin d'établir l'uniformité pour fins de comparaison.

Treize des 18 autres compagnies n'ont pu fournir des chiffres de leur revenu d'exploitation sur une base mensuelle. Toutefois, les chiffres dont les cinq autres compagnies ont fait rapport indiquent des tendances semblables à celles qu'indique le tableau ci-dessus.

Les éléments constitutifs des prix de revient calculés sur la base du dollar de ventes sont indiqués à l'annexe D5 par rapport à chacune des quatre compagnies spéciales. Le montant de chacun de ces éléments constitutifs varie entre les compagnies, la variation tenant en partie à la différence qui existe dans les procédés de fabrication de chaque compagnie, différence esquissée dans la première partie du présent rapport.

ANNEXE D6

Cette annexe fait voir les inventaires de produits ouvrés, exprimés en quantités, dont ont fait rapport les quatre compagnies spéciales groupées sous deux en-têtes ainsi qu'il suit :

Producteurs de filé :

Courtaulds (Canada) Limited
Canadian Industries Limited—division du nylon

et

Manufacturiers de tissus :

Canadian Celanese Limited
Bruck Mills Limited

Les quantités dont ont fait rapport les producteurs de filé en termes de livres, et les manufacturiers de tissus en termes de verges, apparaissent dans l'annexe D6 ; elles sont groupées selon les périodes établies dans la première partie du présent rapport.

Le tableau suivant constitue un sommaire de ces chiffres d'inventaires :

	Producteurs de filé (milliers de livres)	Manufacturiers de tissus (milliers de verges)
1939	616	1,936
Moyenne de la période antérieure à la régie, 1940-1941		
Moyenne de la période de guerre, 1940-1945	838	1,487
Moyenne de la période de régie, 1942-1947		
Moyenne de la période d'après-guerre, 1946 et 1947	453	1,463
1948	496	821

Ce tableau indique qu'en moyenne les stocks d'articles ouvrés dont les quatre compagnies spéciales ont fait rapport pour mars 1948 n'ont pas dépassé ceux de

l'année moyenne et les inventaires maintenus durant toute la période de douze ans, et étaient sensiblement inférieurs aux inventaires d'articles ouvrés dont il a été fait rapport en 1939.

Les quatre compagnies spéciales ont fait rapport d'inventaires d'articles ouvrés, exprimés en quantités à la fin de chaque période de comptabilité provisoire, depuis janvier 1946 jusqu'à mars 1948 inclusivement. Il a été établi une moyenne de ces chiffres par périodes trimestrielles. Ces chiffres moyens par rapport à chaque compagnie sont indiqués dans l'annexe jointe. Un sommaire de ces chiffres figure ci-après :

	Producteurs de filé (milliers de livres)	Manufacturiers de tissus (milliers de verges)
1946		
1er trimestre	723	990
2ième trimestre	855	1,247
3ième trimestre	558	1,433
4ième trimestre	427	1,367
1947		
1er trimestre	873	1,092
2ième trimestre	810	1,180
3ième trimestre	626	1,291
4ième trimestre	523	1,545
1948		
1er trimestre	472	994

Bien que les inventaires dont il a été fait rapport en mars 1948 semblent être plus faibles que ceux de toutes autres périodes, les chiffres réunis des inventaires indiqués dans le tableau ci-dessus ne semblent pas avoir accusé de fortes fluctuations.

ANNEXE D7

Cette annexe fait voir les prix de vente unitaires et les éléments constitutifs des prix de revient d'articles produisant un volume de ventes significatif tel qu'en a fait rapport chacune des quatre compagnies spéciales.

Les prix de vente unitaires et les prix de revient ont été indiqués aux dates suivantes :

Le 1er janvier 1942
Le 15 septembre 1947
Le 1er avril 1948.

Courtaulds (Canada) Limited déclare que le détail des prix de revient répartis entre les matériaux, la main-d'oeuvre et les frais généraux n'était pas disponible pour 1947 et 1948, et en conséquence il a été fait rapport seulement des prix de revient totaux. Les prix de vente et les prix de revient totaux la livre dont cette compagnie a fait rapport représentent les chiffres moyens de trois mois d'opérations.

Comme la fabrique de nylon de *Canadian Industries Limited* n'a pas commencé à produire avant le deuxième semestre de 1942, les prix de revient et les prix de vente ne sont pas disponibles à compter du 1er janvier 1942.

Les compagnies ont fourni, en plus d'une description technique de chacun des articles, des échantillons du tissu même dans chaque cas.

Me Monet :

D. Maintenant, voudriez-vous arrêter un instant ? Monsieur le président, je crois que tout comme lors de l'investigation concernant le coton, et tel que l'a

affirmé M. Knight, des échantillons nous ont été fournis. Je crois que l'on pourrait en faire la distribution maintenant aux membres du Comité. Ils sont identifiés par numéros ?—R. Oui.

D. Très bien, monsieur Knight, je crois que vous pouvez continuer maintenant.—R.

Le tableau détaillé à la page suivante indique les prix de vente des articles dont il a été fait rapport :

Vous noterez qu'une feuille de papier, en fait, deux feuilles de papier ont été ajoutées à ce rapport depuis qu'il a été imprimé. On a fait cela parce que l'on a jugé que les renseignements qu'avaient fournis les compagnies dans les questionnaires supplémentaires spéciaux mais qui n'avaient pas été incorporés dans ce rapport devraient être ajoutés afin de montrer plus clairement au Comité la situation exacte relativement à ces prix. C'est la raison pour laquelle ces deux feuilles ont été incluses.

Je crois qu'il serait préférable que je lise d'abord le supplément à la page 12, rapport " D ".

Courtaulds (Canada) Limited

Les prix de vente indiqués à la page 12 représentent les prix de vente basés sur les périodes suivantes :

1er janvier 1942—octobre à décembre 1941 inclusivement
15 septembre 1947—juillet à septembre 1947 inclusivement
1er avril 1948—décembre 1947 à février 1948 inclusivement

Me Monet :

D. Pardon ; puis-je vous poser une question en vue d'une précision à ce sujet. Vous avez donné trois dates, le 1er janvier 1942, le 15 septembre 1947, le 1er avril 1948.—R. Oui.

D. Vous dites que le prix indiqué sous l'en-tête du 1er janvier 1942 est le prix moyen pour la période d'octobre à décembre 1941 inclusivement, n'est-ce pas ?—R. C'est exact.

D. C'est la même chose pour les deux autres dates ?—R. Oui, pour *Courtaulds (Canada) Limited.*

M. Zaplitny :

D. Le prix moyen indiqué pour le 19 septembre 1947 se rapporte à quelle période ?—R. Aux trois mois de juillet, août et septembre.

D. Ce sont des périodes trimestrielles ?—R. C'est exact.

Me Monet :

D. Il est question, sur cet état, de la période de juillet à septembre 1947, inclusivement. C'est à cette période que se rapporte la date du 15 septembre 1947 ?—R. Oui.

En présentant les prix de vente de cette manière, on peut comparer les diverses analyses de prix de revient que l'on trouve à l'annexe D7 et qui donnent les moyennes pour les mêmes périodes ci-haut mentionnées. Il faut prendre au moins une moyenne trimestrielle du prix de revient si l'on veut faire une bonne comparaison entre le prix de revient du denier et son prix de vente.

Les prix de vente pour le fil de rayonne de viscose en bobines et en écheveaux sont les prix moyens de vente de tous les deniers vendus par cette compagnie, prix qui sont calculés sur la même moyenne de la période de trois mois mentionnée ci-dessus.

Me Monet :

D. Voudriez-vous nous dire ce que sont des deniers, ou préférez-vous que je le demande à un représentant de *Courtaulds Company* ?—R. Je préférerais que vous le demandiez à un représentant de la compagnie.

D. Il est probable qu'un représentant de ces compagnies soit assigné plus tard. Il pourra donner alors l'information demandée. On me dit que c'est simplement une mesure de poids.

(A ce moment, M. Maybank reprend le fauteuil).

Le TÉMOIN : Les prix de vente effectifs, en vigueur aux trois dates spécifiées, sont indiqués sur le tableau reproduit ci-dessous.

Courtaulds (Canada) Limited :	Prix de vente de la meilleure qualité en vigueur le 1er janv. 1942	le 15 sept. 1947	le 1er avril 1948
	c.	c.	c.
100/40 rouleaux de fil brillanté	77	90	95
100/40 rouleaux de fil mattesco	79	92½	97
150/36 rouleaux de fil brillanté	64	74½	79½
150/40 rouleaux de fil mattesco	66	77	81½
200/27 rouleaux de fil brillanté	63½	74	76
300/44 rouleaux de fil brillanté	57½	66½	68½

Me Monet :

D. Quand vous parlez des " prix de vente effectifs ", voulez-vous dire les prix de vente qui ont cours à l'heure actuelle ?—R. Non, je veux parler du prix de vente que le client devait payer effectivement à la date mentionnée.

D. Et les prix que vous avez donnés immédiatement avant ceux-ci sont les prix moyens pour la période que nous venons de discuter ?—R. Afin qu'il soit plus facile de les comparer avec les prix de revient, ils ont été comparés avec les mêmes périodes.

D. Afin que cela soit très clair, disons que le prix des rouleaux de fil brillanté était, le 1er janvier 1942, de 77c ?—R. Oui.

M. Zaplitny :

D. Quant au chiffre de 90c., indiqué au 15 septembre pour le même article, il comprend le prix des deux semaines qui vont du 15 septembre au 1er octobre ? —R. Oui.

Canadian Celanese Limited

Les prix de vente, indiqués à la page 12, du taffetas pour la lingerie, du crêpe pour vêtements et de la doublure, sont les prix de vente qui étaient en vigueur aux trois dates mentionnées, moins une déduction de 2 p. 100 pour l'escompte au comptant, pris par plus de 90 p. 100 des clients de cette maison.

L'analyse du prix de revient du taffetas pour lingerie, du crêpe pour vêtements et de la doublure, que l'on trouve à l'annexe D7, donne le prix de revient moyen calculé pour les périodes suivantes :

1er janvier 1942 : octobre et novembre 1941.
15 septembre 1947 : juillet et août 1947.
1er avril 1948 : de janvier à mars 1948 inclusivement.

L'analyse du prix de revient du filé de 150 deniers diffère des moyennes ci-dessus pour la première période seulement : au lieu de valoir pour octobre et novembre 1941, la moyenne vaut pour la période qui va de novembre 1941 à janvier 1942.

	1er janv. 1942	15 sept. 1947	1er avril 1948
Courtaulds (Canada) Limited :			
100 deniers, 40f., rayonne v.b.	$ 0.76130	$ 0.89080	$ 0.89556
100 deniers, 40f., rayonne v.m.	0.78377	0.91765	0.91807
150 deniers, 36f., rayonne v.b.	0.63930	0.74555	0.74468
150 deniers, 40f., rayonne v.m.	0.65112	0.76410	0.76502
200 deniers, 27f., rayonne v.b.	0.62873	0.73858	0.70800
300 deniers, 44f., rayonne v.b.	0.56723	0.66433	0.64191
Filé de rayonne de viscose en roul.	0.70886	0.82348	0.81536
Filé de rayonne de viscose en échev.	0.61808	0.68966	0.70524
Canadian Industries Limited			
Division du nylon :			
30 deniers, tel que spécifié	Non	$ 4.09	$ 4.09
40 deniers, tel que spécifié	fabriqué	3.47	3.47
70 deniers, tel que spécifié		3.17	3.17
Canadian Celanese Limited :			
150 deniers, tel que spécifié	$ 0.8600	$ 0.8900	$ 0.8900
Taffetas pour lingerie	0.4521	0.5643	0.5888
Crêpe pour vêtements	0.5259	0.6870	0.7115
Doublure	0.4423	0.5152	0.5398
Bruck Mills Limited :			
Crêpe pour vêtements (domestique)	$ 0.70	$ 0.86	$ 0.95
Satin pour vêtements	Non fabriqué	1.25	1.25
Bengaline	0.725	0.845	1.15

Ce tableau démontre que, à l'exception de la division du nylon de *Canadian Industries Limited*, qui ne fonctionnait pas le 1er janvier 1942, les prix de vente du 15 septembre 1947 et du 1er avril 1948 étaient supérieurs à ceux qui étaient en vigueur le 1er janvier 1942. La fluctuation des prix de vente entre le 15 septembre 1947 et le 1er avril 1948 varie suivant les compagnies et suivant les produits.

Annexe D8

Cet état met en regard le capital engagé et les recettes pour chacune des douze années qui vont de 1936 à 1947 inclusivement, et pour chacune des quatre compagnies prises individuellement.

Voici la définition des expressions employées dans l'annexe D8 :

Le capital engagé comprend :

les actions ordinaires ;
les actions privilégiées ;
le capital et l'excédent ;
le surplus provenant de la portion remboursable de l'impôt sur les surplus de bénéfices ;
la réserve pour les imprévus.

Le bénéfice net après déduction des impôts comprend :

le bénéfice net indiqué au bas de l'état No. 1 du questionnaire spécial préliminaire.

Le vice-président :

D. Puis-je vous poser une question au sujet de cette portion remboursable ? Vous considérez cet article comme du capital, bien que, à l'heure actuelle, il soit entre les mains du Gouvernement ?—R. Oui, monsieur.

D. On le considère comme s'il servait à produire de la richesse, même si la compagnie ne l'a pas entre les mains ?—R. Oui, monsieur. On le regarde comme comptes à recevoir.

D. C'est une bonne créance ? Je comprends.

Le TÉMOIN :

La proportion entre le bénéfice et le capital représente le rapport qu'il y a entre le bénéfice net après déduction des impôts, et le capital engagé, défini ci-dessus.

Comme les réserves d'inventaire représentent moins d'un p. 100 des chiffres mentionnés, on ne s'en est pas occupé dans le calcul du pourcentage du bénéfice par rapport au capital.

Le tableau suivant donne le pourcentage moyen du bénéfice par rapport au capital pour chacune des quatre compagnies spéciales, ainsi que la moyenne totale des quatre compagnies prises ensemble, pour les douze années dont il s'agit :

Vous constaterez que l'état D8 donne en milliers de dollars le capital engagé, au terme de chaque exercice financier des douze années en question, de *Courtaulds (Canada) Limited, Canadian Industries Limited, Canadian Celanese Limited,* et *Bruck Mills Limited.* Les chiffres inscrits sur cet état représentent des moyennes. Par exemple, la moyenne du capital engagé de *Courtaulds (Canada) Limited* est, pendant toute cette période, de $12,275,000 ; la moyenne du bénéfice net, après déduction des impôts, est de $552,000 ; le pourcentage moyen du bénéfice net par rapport au capital est de 4.5 p. 100. Les mêmes calculs ont été faits pour *Canadian Industries, Canadian Celanese Limited* et *Bruck Mills Limited.*

Me MONET : Pardon ! monsieur Knight, la moyenne, dans le cas de *Canadian Industries Limited,* se rapporte aux années qui vont de 1942 à 1947, et non pas à la période des douze années.

Le TÉMOIN : C'est juste, maître Monet. Ce chiffre-là représente la moyenne de six années.

M. FLEMING : Si cette moyenne n'a pas été pondérée, c'est que l'année 1942 n'était pas une année complète ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Non, elle a commencé en juin.

Le TÉMOIN : De fait, nous avons divisé par six. Nous avons pris le capital à la fin de l'année : à la fin de 1942, à la fin de 1943, et ainsi de suite.

M. FLEMING : Vous n'avez pas pondéré la moyenne à la fin de cette année ?

Le TÉMOIN : Non.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je croyais que vous l'aviez prise pour six mois ?

Le TÉMOIN : Non, nous ne l'avons pas pondérée dans ce cas.

M. LESAGE : Vous l'avez prise dans le rapport annuel ?

Le TÉMOIN : Elle provient de l'état qu'on nous a soumis et qui figure au questionnaire préliminaire spécial.

Me MONET : Très bien, veuillez continuer, monsieur Knight.

Le TÉMOIN :

	Pourcentage des bénéfices nets par rapport au capital engagé
Courtaulds (Canada) Limited	4.5%
Canadian Industries Limited—Division du nylon	8.1%
Canadian Celanese Limited	11.1%
Bruck Mills Limited	6.0%
Moyenne pour les quatre compagnies pendant la période de 12 ans	8.1%

Les chiffres qui précèdent ont été analysés annuellement pour chacune des quatre compagnies spéciales et sont indiqués à l'annexe D8.

Le tableau suivant indique le pourcentage des bénéfices au capital par

groupes de compagnies, en moyennes, par périodes antérieurement établies pour chacun de ces groupes :

	Avant-guerre 1936-1939	Période de guerre 1940-1945	Après-guerre 1946-1947
Productrices de filés :			
Courtaulds (Canada) Limited	2.5%	5.1%	5.4%
Canadian Industries Limited—Division du nylon	anc.	2.3%	16.6%
Moyenne pour les deux compagnies	2.5%	4.5%	8.3%

	Avant-guerre 1936-1939	Période ant. à la régie des prix, 1940-1941	Période ant. à la régie des prix, 1942-1947
Productrice de filés et fabricante de tissus :			
Canadian Celanese Limited *	10.0%	10.7%	11.8%
Fabricante de tissus :			
Bruck Mills Limited *	1.0%	8.4%	7.2%

* On n'a pas calculé la moyenne pour ces deux compagnies vu que le commerce de chacune est considéré comme différent de celui de l'autre.

Sommaire

J'ai obtenu des administrateurs des quatre compagnies spéciales tous les renseignements et l'aide dont j'avais besoin. Les annexes jointes au présent rapport et les tableaux qu'il contient ont été préparés à même les questionnaires soumis.

Je serai heureux de vous donner tous autres renseignements ou explications au besoin.

Respectueusement soumis.

E. H. KNIGHT,
Expert comptable.

ANNEXE D1

RÉSUMÉ DES VENTES ANNUELLES ET DU REVENU D'EXPLOITATION (GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DU NYLON) POUR LES DOUZE ANNÉES, DE 1936 À 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

———	Ventes globales	Revenu d'exploitation *	Pourcentage d'exploitation sur les ventes
	$	$	%
Total pour chacune des années financières closes pendant les années civiles suivantes :			
1936	23,015	2,547	11.1
1937	24,657	2,717	11.0
1938	22,153	1,558	7.0
1939	25,783	3,249	12.6
1940	30,815	4,665	15.1
1941	40,502	7,933	19.6
1942	43,555	8,018	18.6
1943	46,358	7,153	15.4
1944	50,496	7,294	14.4
1945	52,266	8,433	16.1
1946	60,170	10,583	17.6
1947	72,989	14,716	20.2
TOTAL POUR LES DOUZE ANNÉES	492,759	78,956	
MOYENNES PAR ANNÉE POUR LES DOUZE ANNÉES	41,063	6,580	16.0

* Le revenu d'exploitation représente les bénéfices provenant des opérations avant la déduction de l'impôt sur le revenu, des intérêts sur les emprunts et des autres frais financiers, des réserves pour inventaire et de la dépréciation en excédent des dégrèvements accordés par les autorités de l'Impôt sur le revenu. Ce revenu ne comprend pas le revenu des placements non plus que les profits ou les pertes réalisés sur la disposition des placements et des actifs fixes.

ANNEXE D2

VENTES ANNUELLES ET REVENU D'EXPLOITATION DE DEUX PRODUCTRICES DE FILÉS (GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DU NYLON) POUR LES DOUZE ANNÉES DE 1936 A 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

	Courtaulds (Canada) Limited			Canadian Industries Limited (Division du nylon)		
	Ventes globales	Revenu d'exploitation *	Pourcentage du revenu d'exploitation * sur les ventes	Ventes globales	Revenu d'exploitation *	Pourcentage du revenu d'exploitation * sur les ventes
	$	$	%	$	$	%
Totaux pour les années financières individuelles closes pendant les années civiles suivantes :						
Avant-guerre—						
1936	4,783	560	11.7			
1937	5,126	488	9.5			
1938	3,843	(261)	(261)			
1939	4,729	176	3.7			
Moyenne pour l'avant-guerre	4,620	241	5.2			
Période de la guerre—						
1940	6,831	1,591	23.3			
1941	9,134	2,284	25.0			
1942	7,242	1,118	15.4	925	7	0.8
1943	6,063	216	3.6	4,421	312	7.1
1944	7,777	592	7.6	4,405	175	4.0
1945	8,794	806	9.2	2,729	351	12.9
Moyenne pour la période de la guerre	7,640	1,101	14.4	3,120	211	6.8
Après-guerre—						
1946	7,525	519	6.9	6,278	2,163	34.5
1947	11,199	2,382	21.3	8,144	2,050	25.2
Moyenne pour l'après-guerre	9,362	1,450	15.5	7,211	2,107	29.2
TOTAL DES VENTES ET DU REVENU D'EXPLOITATION * DÉCLARÉS	83,046	10,471	12.6	26,902	5,058	18.8

(*) Le revenu d'exploitation représente les bénéfices provenant des opérations avant la déduction de l'impôt sur le revenu, des intérêts sur les emprunts et des autres frais financiers, des réserves pour inventaire et de la dépréciation en excédent des dégrèvements accordés par les autorités de l'Impôt sur le revenu. Ce revenu ne comprend pas le revenu des placements non plus que les profits ou les pertes réalisés sur la disposition des placements et des actifs fixes.

ANNEXE D3

VENTES ANNUELLES ET REVENU D'EXPLOITATION D'UNE PRODUCTRICE DE FILÉS ET D'UN MANUFACTURIER D'ETOFFES (GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DU NYLON) POUR LES DOUZE ANNÉES DE 1936 À 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

	Canadian Celanese Limited		
	Ventes totales	Revenu d'exploitation *	Pourcentage du revenu d'exploitation * sur les ventes
	$	$	%
Totaux pour les années financières individuelles closes pendant les années civiles suivantes :			
Avant-guerre—			
1936	7,628	1,665	21.8
1937	8,074	1,749	21.7
1938	7,771	1,558	20.0
1939	8,809	2,411	27.4
Moyenne pour l'avant-guerre	8,071	1,846	22.9
Période antérieure à la régie des prix—			
1940	8,045	2,163	26.9
1941	11,240	3,798	33.8
Moy. période ant. à la régie des prix	9,643	2,981	30.9
Période de régie des prix—			
1942	12,116	4,384	36.2
1943	12,261	4,309	35.1
1944	12,795	4,060	31.7
1945	12,932	4,070	31.5
1946	13,923	3,827	27.5
1947	17,522	5,734	32.7
Moy. pour la période de régie des prix	13,592	4,397	32.4
TOTAL DES VENTES ET DU REVENU D'EXPLOITATION * DÉCLARÉS	133,116	39,728	29.8

* Le revenu d'exploitation représente les bénéfices provenant des opérations avant la déduction de l'impôt sur le revenu, des intérêts sur les emprunts et des autres frais financiers, des réserves pour inventaire et de la dépréciation en excédent des dégrèvements accordés par les autorités de l'Impôt sur le revenu. Ce revenu ne comprend pas le revenu des placements, non plus que les profits ou les pertes réalisés sur la disposition des placements et des actifs fixes.

ANNEXE D4

VENTES ANNUELLES ET REVENUS D'EXPLOITATION DE DIX-NEUF FABRICANTS DE TISSUS (GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DU NYLON) POUR LES DOUZE ANNÉES DE 1936 À 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

	Bruck Mills Limited			18 autres compagnies		
	Ventes globales	Revenu d'exploitation *	Pourcentage du revenu d'exploitation * sur les ventes	Ventes globales	Revenu d'exploitation *	Pourcentage du revenu d'exploitation * sur les ventes
	$	$	%	$	$	%
Totaux pour chacune des années financières closes dans les années civiles suivantes :						
Avant-guerre—						
1936	1,609	42	2.6	8,995	280	3.1
1937	1,476	63	4.3	9,981	417	4.2
1938	1,459	52	3.6	9,080	209	2.3
1939	1,908	96	5.0	10,337	566	5.5
Moyenne pour l'avant-guerre	1,613	63	3.9	9,598	368	3.8
Période antérieure à la régie des prix—						
1940	2,823	184	6.5	13,116	727	5.5
1941	4,909	558	11.4	15,219	1,293	8.5
Moyenne pour la période antérieure à la régie des prix	3,866	371	9.6	14,168	1,010	7.1
Période de régie des prix—						
1942	5,857	560	9.6	17,415	2,039	11.7
1943	5,977	378	6.3	17,636	1,938	11.0
1944	6,130	514	8.4	19,389	1,953	10.1
1945	6,090	699	11.5	21,721	2,507	11.5
1946	7,134	860	12.1	25,310	3,214	12.7
1947	8,761	1,063	12.1	27,363	3,487	12.7
Moyenne pour la période de régie des prix	6,658	679	10.2	21,472	2,523	11.8
TOTAL DES VENTES ET DU REVENU D'EXPLOITATION * DÉCLARÉS	54,133	5,069	9.4	195,562	18,630	9.5

(*) Le revenu d'exploitation représente les bénéfices provenant des opérations avant la déduction de l'impôt sur le revenu, des intérêts sur les emprunts et des autres frais financiers, des réserves pour inventaire et de la dépréciation en excédent des dégrèvements accordés par les autorités de l'Impôt sur le revenu. Ce revenu ne comprend pas le revenu des placements, non plus que les profits ou les pertes réalisés sur la disposition des placements et des actifs fixes.

VENTES TRIMESTRIELLES ET ANALYSES DU PRIX DE REVIENT, DONNÉS PAR QUATRE COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DU NYLON) POUR LES 27 MOIS, DE JANVIER 1946 A MARS 1948

(Ventes en milliers de dollars)

	1946				1947				1948
	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre	1er trimestre
COURTAULD'S (CANADA) LIMITED :	$	$	$	$	$	$	$	$	$
Ventes	2,252	2,323	1,650	1,302	2,182	3,180	2,506	3,330	3,058
Analyse des éléments du prix de revient :									
Matières premières	0.211	0.216	0.173	0.194	0.220	0.207	0.205	0.206	0.211
Main-d'oeuvre	0.284	0.289	0.379	0.429	0.272	0.241	0.292	0.278	0.289
Frais généraux	0.344	0.332	0.451	0.544	0.329	0.274	0.319	0.322	0.313
Revenu d'exploitation *	0.161	0.163	(0.003)	(0.167)	0.179	0.278	0.184	0.194	0.187
Dollar de ventes	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
CANADIAN INDUSTRIES LIMITED :									
Ventes	1,443	1,380	1,646	1,810	2,095	1,752	2,191	2,017	2,231
Analyse des éléments du prix de revient :									
Matières premières	0.284	0.282	0.258	0.275	0.323	0.330	0.341	0.310	0.292
Main-d'oeuvre	0.182	0.155	0.146	0.145	0.135	0.150	0.146	0.158	0.154
Frais généraux	0.217	0.217	0.261	0.206	0.247	0.274	0.304	0.274	0.265
Revenu d'exploitation *	0.317	0.346	0.335	0.374	0.295	0.246	0.209	0.258	0.289
Dollar de ventes	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
CANADIAN CELANESE LIMITED :									
Ventes	3,505	3,409	3,248	3,762	4,323	4,523	4,177	4,500	5,916
Analyse des éléments du prix de revient :									
Matières premières	0.164	0.182	0.177	0.174	0.173	0.152	0.150	0.141	0.137
Main-d'oeuvre	0.320	0.330	0.367	0.344	0.337	0.334	0.323	0.314	0.340
Frais généraux	0.199	0.203	0.223	0.220	0.203	0.176	0.180	0.208	0.194
Revenu d'exploitation *	0.317	0.285	0.233	0.262	0.287	0.338	0.347	0.337	0.329
Dollar de ventes	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
BRUCK MILLS LIMITED :									
Ventes	1,749	1,648	1,908	1,926	2,002	2,484	2,226	2,480	2,651
Analyse des éléments du prix de revient :									
Matières premières	0.480	0.486	0.614	0.565	0.535	0.521	0.506	0.419	0.381
Main-d'oeuvre	0.170	0.184	0.182	0.189	0.184	0.151	0.183	0.205	0.214
Frais généraux	0.189	0.203	0.137	0.165	0.176	0.164	0.200	0.205	0.207
Revenu d'exploitation *	0.161	0.127	0.067	0.081	0.105	0.164	0.111	0.171	0.198
Dollar de ventes	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
VENTES GLOBALES DES QUATRE COMPAGNIES SPÉCIALES	8,949	8,760	8,452	8,800	10,602	11,939	11,100	12,417	13,856

* Le revenu d'exploitation représente les bénéfices provenant des opérations avant la déduction de l'impôt sur le revenu, des intérêts sur les emprunts et des autres frais financiers, des réserves pour inventaire et de la dépréciation en excédent des dégrèvements accordés par les autorités de l'Impôt sur le revenu. Ce revenu ne comprend pas le revenu des placements, non plus que les profits ou les pertes réalisés sur la disposition des placements et des actifs fixes.

INVENTAIRES DES PRODUITS OUVRÉS EXPRIMÉS QUANTITATIVEMENT (GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DE LA RAYONNE) POUR LES PÉRIODES INDIQUÉES

	Producteurs de filés			Fabricants de tissus	
	Courtauld's (Canada) Limited	Canadian Industries Limited Division du nylon		Canadian Celanese Limited	Bruck Mills Limited
	(En milliers de livres)	(En milliers de livres)		(En milliers de verges)	(En milliers de verges)
Inventaires des produits ouvrés exprimés quantitativement, et déclarés par les compagnies à la fin de chaque période fiscale, de 1939 à 1947 inclusivement, groupés ainsi qu'il suit pour fins de comparaison :					
En 1939	616	.....	*En 1939*	1,707	229
Moyenne pour la période de guerre (1940-1945)	753	85	*Moy. pour la période antérieure à la régie des prix (1940-1941)*	1,294	193
Moyenne pour l'après-guerre (1946-1947)	352	101	*Moy. pour la période de régie des prix (1943-1947)*	1,254	209
Signalés par les compagnies en 1948	424	72	*Déclarés par les compagnies en 1948*	740	81
Inventaires des produits ouvrés ; moyennes par trimestres :					
1946—			1946—		
1er trimestre	604	119	1er trimestre	933	57
2e trimestre	719	136	2e trimestre	1,162	85
3e trimestre	440	118	3e trimestre	1,310	123
4e trimestre	304	123	4e trimestre	1,367	Non déclarés
1947—			1947—		
1er trimestre	732	141	1er trimestre	926	166
2e trimestre	570	240	2e trimestre	992	188
3e trimestre	503	123	3e trimestre	1,262	29
4e trimestre	448	75	4e trimestre	1,545	Non déclarés
1948—			1948—		
1er trimestre	401		1er trimestre	913	81

ANNEXE D7

PRIX DE VENTE PAR UNITÉ ET ANALYSES DU PRIX DE REVIENT DES ARTICLES DONNÉS PAR LES QUATRE COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DE LA RAYONNE) AUX DATES INDIQUÉES

	Au 1er janvier 1942	Au 15 sept. 1947	Au 1er avril 1948
	$	$	$
COURTAULD'S (CANADA) LIMITED :			
Rouleaux de filé de rayonne de viscose brillantée de 100 deniers, 40 filaments			
Éléments du prix de vente :			
Coût total	0.56894	0.75607	0.72335
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.19236	0.13473	0.17221
Prix de vente à la livre	0.76130	0.89080	0.89556
Rouleaux de filé de rayonne de viscose mate, de 100 deniers, 40 filaments			
Éléments du prix de vente :			
Coût total	0.58478	0.76956	0.74154
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.19899	0.14809	0.17653
Prix de vente à la livre	0.78377	0.91765	0.91807
Rouleaux de filé de rayonne de viscose brillantée, de 150 deniers, 40 filaments			
Éléments du prix de vente :			
Coût total	0.49874	0.64835	0.64607
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.14056	0.09720	0.09861
Prix de vente à la livre	0.63930	0.74555	0.74468
Rouleaux de filé de rayonne de viscose mate, de 150 deniers, 40 filaments			
Éléments du prix de vente :			
Coût total	0.51630	0.70210	0.70130
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.13482	0.06200	0.06372
Prix de vente à la livre	0.65112	0.76410	0.76502
Rouleaux de filé de rayonne de viscose brillantée, de 200 deniers, 27 filaments			
Éléments du prix de vente :			
Coût total	0.49944	0.61267	0.57707
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.12929	0.12591	0.13093
Prix de vente à la livre	0.62873	0.73858	0.70800
Rouleaux de filé de rayonne de viscose brillantée, de 300 deniers, 44 filaments			
Éléments du prix de vente :			
Coût total	0.43999	0.57524	0.56723
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.12724	0.08909	0.07468
Prix de vente à la livre	0.56723	0.66433	0.64191

NOTE : Le revenu (ou la perte) d'exploitation représente la différence entre le prix de vente et les éléments du coût déclarés.

ANNEXE D7—(1)

PRIX DE VENTE PAR UNITÉ ET ANALYSES DU PRIX DE REVIENT DES ARTICLES DONNÉS PAR LES QUATRE COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DE LA RAYONNE) AUX DATES INDIQUEES

	Au 1er janvier 1942	Au 15 sept. 1947	Au 1er avril 1948
	$	$	$
Rouleaux de filé de rayonne de viscose—			
Éléments du prix de vente :			
Coût total	0.54187	0.70664	0.69015
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.16699	0.11684	0.12521
Prix de vente à la livre	0.70886	0.82348	0.81536
Écheveaux de filé de rayonne de viscose—			
Éléments du prix de vente :			
Coût total	0.55200	0.77588	0.75868
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.06608	(0.08622)	(0.05344)
Prix de vente à la livre	0.61808	0.68966	0.70524
CANADIAN INDUSTRIES LIMITED :			
Filés, de 30 deniers—			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	Filature	1.16	1.01
Main-d'oeuvre	pas encore	0.64	0.66
Frais généraux	en service	1.04	0.87
Revenu (ou perte) d'exploitation		1.25	1.55
Prix de vente à la livre		4.09	4.09
Filés, de 40 deniers—			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	Filature	1.16	1.01
Main-d'oeuvre	pas encore	0.50	0.56
Frais généraux	en service	0.80	0.73
Revenu (ou perte) d'exploitation		1.01	1.17
Prix de vente à la livre		3.47	3.47
Filés, de 70 deniers—			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	Filature	1.16	1.01
Main-d'oeuvre	pas encore	0.50	0.56
Frais généraux	en service	0.80	0.72
Revenu (ou perte) d'exploitation		0.71	0.88
Prix de vente à la livre		3.17	3.17
CANADIAN CELANESE LIMITED :			
Taffetas à lingerie—			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.0583	0.0556	0.0592
Main-d'oeuvre	0.1296	0.2265	0.2391
Frais généraux	0.0857	0.1169	0.1166
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.1785	0.1653	0.1739
Prix de vente à la livre	0.4521	0.5643	0.5888

NOTE : Le revenu (ou la perte) d'exploitation représente la différence entre le prix de vente et les éléments du coût déclarés.

ANNEXE D7—(2)

	Au 1er janvier 1942	Au 15 sept. 1947	Au 1er avril 1948
	$	$	$
Crêpe à robes—			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.0756	0.0728	0.0779
Main-d'oeuvre	0.1526	0.2674	0.2846
Frais généraux	0.1053	0.1445	0.1490
Revenu (ou perte) d'exploitation	1.1924	0.2023	0.2000
Prix de vente à la verge	0.5259	0.6870	0.7115
Doublure—			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.0733	0.0691	0.0723
Main-d'oeuvre	0.1098	0.1740	0.1906
Frais généraux	0.0824	0.0987	0.1059
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.1768	0.1734	0.1710
Prix de vente à la verge	0.4423	0.5152	0.5398
Filé de 150 deniers—			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.1843	0.1606	0.1551
Main-d'oeuvre	0.1396	0.1819	0.1802
Frais généraux	0.1571	0.1635	0.1676
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.3790	0.3840	0.3871
Prix de vente à la verge	0.8600	0.8900	0.8900
BRUCK MILLS LIMITED :			
Crêpe à robes—			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.3795	0.4696	0.5086
Main-d'oeuvre	0.0506	0.0714	0.0799
Frais généraux	0.1013	0.1412	0.1451
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.1686	0.1778	0.2164
Prix de vente à la verge	0.7000	0.8600	0.9500
Satin à robes—			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	Non	0.4408	0.4484
Main-d'oeuvre	fabriqué	0.1063	0.1424
Frais généraux		0.1683	0.1803
Revenu (ou perte) d'exploitation		0.5346	0.4789
Prix de vente à la verge	.....	1.2500	1.2500
Bengaline—			
Éléments du prix de vente :			
Matières premières	0.3003	0.4311	0.5842
Main-d'oeuvre	0.0907	0.0836	0.0948
Frais généraux	0.0715	0.1297	0.1615
Revenu (ou perte) d'exploitation	0.2625	0.2006	0.3095
Prix de vente à la verge	0.7250	0.8450	1.1500

NOTE : Le revenu (ou la perte) d'exploitation représente la différence entre le prix de vente et les éléments du coût déclarés.

ANNEXE D8

CAPITAL ENGAGÉ ET RECETTES DES QUATRE COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DU NYLON) DE 1936 À 1947 INCLUSIVEMENT

(En millions de dollars)

	Mises de fonds	Bénéfices nets après paiement des taxes	Pourc. des bénéfices nets à la mise de fonds
	$	$	%
COURTAULD'S (CANADA) LIMITED			
1936	8,349	502	6.0
1937	8,642	478	5.5
1938	10,238	(199)	(1.9)
1939	10,411	169	1.6
1940	10,511	600	5.7
1941	10,591	1,080	10.2
1942	10,385	694	6.7
1943	10,477	231	2.2
1944	15,641	485	3.1
1945	16,157	657	4.1
1946	17,063	489	2.9
1947	18,837	1,434	7.6
Moyenne pour 1936-1947	12,275	552	4.5
CANADIAN INDUSTRIES LIMITED			
1942	4,487	4	0.1
1943	5,114	176	3.4
1944	3,972	101	2.5
1945	4,906	148	3.0
1946	6,080	1,047	17.2
1947	6,560	1,056	16.1
Moyenne pour 1942-1947	5,186	422	8.1
CANADIAN CELANESE LIMITED			
1936	14,075	1,416	10.1
1937	14,110	1,268	9.0
1938	14,305	1,209	8.5
1939	14,608	1,844	12.6
1940	14,657	1.360	9.3
1941	15,226	1,850	12.2
1942	15,752	1,861	11.8
1943	16,139	1,703	10.6
1944	16,469	1,653	10.0
1945	16,705	1,647	9.9
1946	15,772	1,959	12.4
1947	19,546	3,025	15.5
Moyenne pour 1936-1947	15,614	1,733	11.1
BRUCK MILLS LIMITED			
1936	1,275	2	0.2
1937	1,268	18	1.4
1938	1,270	1	0.1
1939	1,300	31	2.4
1940	1,361	63	4.6
1941	1,528	179	11.7
1942	1,647	148	9.0
1943	1,725	96	5.6
1944	1,823	33	1.8
1945	3,580	88	2.5
1946	3,666	310	8.5
1947	4,090	510	12.5
Moyenne pour 1936-1947	2,044	123	6.0

Me Monet :

D. Monsieur Knight...

Le VICE-PRÉSIDENT : Un instant. Je me propose de demander sous peu au Comité de tenir une très courte séance à huis clos. Il est probablement un peu trop tôt maintenant. Il est à peine la demie. Je crois que quinze minutes suffiraient.

M. LESAGE : Cela prend toujours un peu plus de temps que nous comptons.

Le VICE-PRÉSIDENT : Voici ce qui en est : si nous ajournions maintenant, les questions à poser pourraient être préparées, ou nous pourrions continuer de délibérer pendant quinze minutes et ajourner ensuite.

M. FLEMING : Me Monet pourrait peut-être nous indiquer combien de temps il prendra à poser ses questions.

Me MONET : Mes questions ne seront pas très longues. Je n'en ai que quelques-unes car j'estime que le rapport est fort complet.

M. FLEMING : Pourquoi ne prendrions-nous pas connaissance des questions de Me Monet maintenant ?

Me MONET : Je n'ai que très peu de questions à poser.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il ne terminera pas dans quinze minutes. Cela ne lui suffira pas.

Me MONET : Je ne le pense pas. Mes questions seront courtes, mais quelques réponses à certaines de mes questions seront passablement longues. Cela prendra peut-être plus de quinze minutes.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il s'agit simplement de savoir quand interrompre nos délibérations.

M. FLEMING : Venons-en à un compromis et convenons de siéger à huis clos à 5 h. 40.

Le VICE-PRÉSIDENT : Très bien.

Me Monet :

D. Monsieur Knight, vous dites dans le premier paragraphe de votre rapport à la page I :

> Le présent rapport a trait au groupe de la soie artificielle et du nylon de l'industrie textile primaire du Canada.

Pourquoi la soie artificielle et le nylon sont-ils groupés ensemble ?—R. Eh bien, je crois que l'une des raisons probables est que le consommateur considère qu'il existe un lien plus intime entre le nylon et la rayonne qu'il n'en existerait peut-être entre un de ces produits et le coton ou la laine, et il a paru que c'était l'endroit approprié pour l'incorporer dans le rapport.

Le vice-président :

D. Ces produits sont-ils groupés ensemble dans les rapports du B.f.s. ?—R. Il faudrait que je m'en rapporte, monsieur le président...

D. Cela ne tire pas à conséquence.

Me Monet :

D. Voudriez-vous vérifier cela ce soir et être en mesure de donner les réponses demain ? Pouvez-vous vous en occuper immédiatement ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Je pensais que c'était maintenant la méthode acceptée d'établir la statistique.

Le TÉMOIN : Oui, je le pense.

Me Monet :

D. Pendant qu'ils sont à chercher ces renseignements, et dans le but d'épargner du temps, vous dites aussi ici que certaines compagnies fabriquent des tissus de nylon. Quelles compagnies, s'il en existe, fabriquent des tissus de nylon ?—R. Ma foi, je crois que l'on trouverait les compagnies qui fabriquent des tissus de nylon parmi les 18 autres compagnies faisant rapport. Je n'ai pas fait enquête sur une quelconque de ces compagnies mais je crois que les représentants de l'industrie qui témoigneront pourront probablement vous donner des renseignements assez complets quant aux noms des compagnies qui fabriquent ces tissus.

D. Puis, passant à la page 2, je comprends que vous avez déjà expliqué la signification de revenu d'exploitation, mais je voudrais à cette étape que vous vous expliquiez de façon très précise à ce sujet pour que l'explication soit consignée au compte rendu. Je voudrais que vous répétiez votre définition en tant qu'elle s'applique à la soie artificielle et au nylon dans votre rapport D.—R. La formule revenu d'exploitation a été employée comme barème de gains au lieu de bénéfices nets, vu que le revenu d'exploitation constitue la différence entre les ventes et tous les frais relatifs à ces ventes à l'exception de l'impôt sur le revenu et des dépenses financières. Le revenu d'exploitation n'est pas le bénéfice net distribuable aux actionnaires. Le revenu d'exploitation peut être plus ou moins que le bénéfice net de la compagnie distribuable aux actionnaires.

Le vice-président :

D. Comment pourrait-il être moins, si vous perceviez seulement des revenus de placements ou de quelque autre chose qui ne se rapporte pas à cette denrée qui fait l'objet de l'enquête ? N'est-ce pas exact ?—R. Oui. Le revenu d'exploitation pourrait être moins que le bénéfice net de la compagnie si de gros revenus provenant d'une filiale étaient ajoutés à ce revenu d'exploitation. Dans ce cas, le revenu d'exploitation serait naturellement moins que le bénéfice net.

D. Mais est-ce la seule circonstance ?—R. C'est un cas. Il y a probablement d'autres cas. Il doit y avoir plusieurs autres cas où une compagnie percevrait des revenus divers qui ne proviendraient pas des ventes de la denrée même.

M. Zaplitny :

D. Le revenu provenant de placements serait-il inclus dans le revenu d'exploitation ?—R. Non.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ce détail est mentionné à la page 2.

M. Fleming :

D. Avant de passer à un autre sujet je crois que nous devrions appliquer cet exposé à ces compagnies. Dans le cas d'une quelconque de ces compagnies le revenu d'exploitation est-il supérieur ou inférieur au revenu net ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Pas dans le cas de ces compagnies qui sont à l'étude. Il ne se présente aucun cas, n'est-ce pas ?

Le TÉMOIN : Il faudrait que je m'en informe. Je n'ai jamais songé à cet aspect. Je ne crois pas qu'il le soit.

Le vice-président :

D. N'indiquez-vous pas ici un pourcentage du revenu d'exploitation d'année en année, et dans chaque cas il y a un pourcentage ?—R. Il est très facile de faire une comparaison. Si vous examinez les annexes D2, D3 et D4, vous y trouverez les revenus d'exploitation par années, et si vous comparez le revenu d'exploitation de ces quatre compagnies indiquées dans ces trois annexes au bénéfice net dans l'annexe D8, je crois que cette comparaison constituera la réponse à votre question.

M. Fleming :

D. Je me demandais pourquoi on a fait surgir la possibilité que le revenu net serait peut-être plus élevé que le revenu d'exploitation si dans le cas de chacune de ces compagnies le revenu d'exploitation est effectivement plus considérable que le revenu net ?—R. Eh bien, dans la préparation des trois rapports sur l'industrie textile primaire j'ai essayé de me servir d'un barème uniforme afin que dans le sommaire final, le rapport E, qui a été préparé et qui, je crois, sera présenté au Comité, vous soyez en mesure de comparer l'une à l'autre en vous servant d'un barème uniforme.

Le vice-président :

D. Vous n'avez pas inclus dans le revenu d'exploitation l'intérêt sur les sommes empruntées et les autres charges financières. Donnez-moi un exemple de ces autres charges financières afin que nous comprenions plus clairement ce dont il s'agit.—R. L'intérêt sur les obligations constituerait une autre charge financière.

D. L'intérêt sur les obligations n'est pas compris dans l'expression intérêt sur sommes empruntées ?—R. Il fait partie du régime général. Vous avez l'intérêt sur les prêts de banque, l'intérêt sur les obligations, l'intérêt sur les billets, et les emprunts de cette nature qui n'a pas nécessairement été déduit du revenu d'exploitation avant que le bénéfice net, indiqué au bas de la page I du questionnaire préliminaire spécial, soit déterminé.

D. D'autres charges financières ne compteront pas pour beaucoup. L'intérêt sur l'argent est la phrase principale dans cette annexe B. La phrase " intérêt sur sommes empruntées " s'y applique de façon assez générale, n'est-ce pas ?—R. Oui. D'autres charges financières comprendraient les impôts sur le revenu, par exemple, qui seraient imputés sur le revenu d'exploitation avant de déterminer le revenu net, déduction faite des impôts. Le chiffre dans l'annexe D8 représente votre bénéfice déduction faite des impôts. Vos impôts sur le revenu ont été déduits de votre revenu d'exploitation avant d'en arriver à ce chiffre dans l'annexe D8.

Me Monet :

D. Avez-vous fini de donner votre définition ?—R. Non, je n'ai pas fini.

D. Je ne pensais pas que vous aviez fini. Voudriez-vous finir votre définition ?—R. Je vais répéter le dernier paragraphe de ma définition. Le revenu d'exploitation peut être plus ou moins que le bénéfice net d'une compagnie distribuable aux actionnaires, vu que le revenu d'exploitation peut être augmenté ou diminué par d'autres revenus et d'autres charges qui n'ont pas de rapport direct avec la fabrication de produits textiles.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ce serait le moment opportun de faire halte, monsieur Fleming. Le Comité s'ajourne, mais pour continuer ses délibérations à huis clos. Il est possible que la séance soit ajournée jusqu'à demain après-midi.

M. FLEMING : Ou à plus tard que 11 heures du matin.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ou à plus tard que 11 heures du matin. Je me demande par quel moyen nous pourrions vous en avertir.

Me MONET : Je puis prendre sur moi, quand j'en aurai été informé, de communiquer le renseignement aux intéressés.

Le VICE-PRÉSIDENT : On peut avertir les intéressés, mais nous ne pouvons guère préciser davantage.

Le Comité s'ajourne à demain, le 10 juin 1948, à une heure dont avis sera donné.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 71

SÉANCE DU JEUDI, 10 JUIN 1948

TÉMOIN:

M. E. H. Knight, de *Knight, Trudel & Company,* experts comptables, Québec (P.Q.).

M. S. G. Dixon, président de *Courtaulds (Canada) Limited,* Cornwall (Ont.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

JEUDI le 10 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence de l'hon. M. Martin.

Présents: MM. Fleming, Harkness, Kuhl, McGregor, Martin, Maybank, Mayhew, Merritt, Pinard, Winters, Zaplitny.

Me Fabio Monet, C.R., avocat du Comité, est aussi présent.

M. E. H. Knight, de *Knight, Trudel & Company,* experts comptables, est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin se retire.

M. S. G. Dixon, président de *Courtaulds (Canada) Limited,* Cornwall (Ont.), est appelé, assermenté et interrogé. Il présente, pour distribution aux membres du Comité, des exemplaires des réponses que sa compagnie a données au questionnaire spécial préliminaire.

Pendant le témoignage rendu par M. Dixon, M. Knight est rappelé et interrogé brièvement. Puis l'interrogatoire de M. Dixon se continue.

À 6 heures du soir, le témoin se retire et le Comité s'ajourne au mardi 15 juin, à 11 h. 30 du matin.

Le secrétaire du Comité,
R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 10 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence de l'hon. Paul Martin.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, la séance est ouverte.

M. E. H. Knight, de *Knight and Trudel*, experts comptables, Québec (P.Q.), est rappelé.

Me Monet:

D. Hier, au moment de l'ajournement, vous veniez de définir ce qu'il faut entendre par revenu d'exploitation en ce qui regarde la soie artificielle et le nylon, dont il est question au rapport D. Vous dites, au milieu de la page 2 de votre rapport, que cette annexe (l'annexe D) révèle que cette branche de l'industrie a fait des progrès inintrrompus au cours des douze années qui font l'objet de cette enquête. Comment expliquez-vous ce progrès, monsieur Knight?—R. Évidemment, plusieurs facteurs ont contribué au progrés de cette branche de l'industrie. C'est ainsi que, pendant cette période de douze années, plusieurs maisons se sont lancées dans cette industrie. Par exemple, prenez l'annexe D2 et vous verrez que la division du nylon de *Canadian Industries* a débuté en 1942. J'ai ici, également, la liste de sept des dix-huit compagnies qui se sont lancées dans les affaires pendant cette période. Ainsi, l'une a commencé en 1937; une autre, en 1940; une autre, en 1941; une quatrième, en 1942; une cinquième, en 1944; une sixième, en 1945, et une septième, en 1946. C'est là un facteur qui contribue au progrès de cette branche de l'industrie. De plus, quelques-unes des compagnies les plus importantes ont, pendant cette période, accru leur capacité de production. Prenez l'annexe D8 et vous verrez, par exemple, que *Courtaulds (Canada) Limited* a, en 1938, augmenté son capital engagé de deux millions de dollars environ, de même qu'en 1944. *Canadian Celanese*, elle aussi, a, en 1946, porté son capital engagé de 15 millions de dollars à environ 19 millions, et ainsi de suite. Ces augmentations de la capacité de production tendent naturellement à grandir la taille et l'importance de l'industrie. Il y a aussi un troisième facteur: la majoration du prix de vente durant cette période. Ces majorations du prix de vente sont indiquées, comme vous le savez, à la page 12, pour les trois périodes qui forment ces douze années. C'est un état général.

D. Ce sont là, d'après vous, les trois principaux facteurs qui ont contribué à ce progrès constant?—R. Oui.

D. M. Lesage a demandé hier s'il vous était possible de dire, à la suite de l'enquête que vous avez faite, si toutes les compagnies sur lesquelles vous avez fait enquête ont progressé à peu près dans la même mesure? Si vous ne pouvez pas répondre, dites-le.—R. Maître Monet, il m'est impossible de répondre.

D. Monsieur Knight, vous dites à la page 2 de votre rapport, au milieu du paragraphe: "On a pensé que des conditions particulières à quelques compagnies infirmeraient la valeur de toute comparaison tirée sous ce rapport." Le rapport dont il s'agit est mentionné auparavant. S'agit-il des conditions énumérées à la page 4?—R. Oui, ce sont ces conditions-là.

D. Elles sont énumérées à la page 4, de *e*) à *f*) inclusivement?—R. Dans la mesure où elles influent sur la comparaison que l'on fait entre les producteurs de filé et les fabricants de tissus.

D. Auriez-vous la bonté, monsieur Knight, de prendre la page 3 de votre rapport, où se trouve un tableau que vous avez lu hier et qui se rapporte à l'annexe D. Ce tableau, monsieur Knight, n'indique-t-il pas que c'est *Canadian Celanese Limited* qui a fait les plus grosses ventes pendant la période embrassée par vos enquêtes?—R. Oui.

D. Il indique aussi que les ventes totales des quatre grosses compagnies que votre rapport mentionne s'élèvent à $297,197,000 sur $492,759,000?—R. C'est ce total que vous obtenez en additionnant les quatre premiers chiffres de la première colonne.

D. Évidemment, la différence entre ces deux chiffres donne les ventes totales, indiquées en milliers de dollars, des dix-huit autres compagnies qui ont répondu au questionnaire?—R. Oui.

D. Je remarque, monsieur Knight, à la page 3 de votre rapport, que *Canadian Celanese Limited* accuse un revenu d'exploitation qui représente 29·8 p. 100 du chiffre des ventes. Ce pourcentage est beaucoup plus élevé que n'importe lequel des autres pourcentages indiqués sur le tableau. De fait, il est plus de trois fois supérieur à la proportion moyenne qui existe entre le revenu d'exploitation et les ventes des dix-huit autres compagnies. Monsieur le président, les représentants des compagnies seront invités plus tard à donner les raisons d'une si forte proportion entre le revenu d'exploitation et les ventes; mais j'aimerais savoir de M. Knight si la différence si prononcée que l'on remarque entre les pourcentages des diverses compagnies a une signification dont il faut tenir compte. Si cette signification a quelque portée, dites-le aux membres du Comité.—R. A mon sens, il n'est pas possible de comparer d'une manière satisfaisante la proportion qu'il y a entre le revenu d'exploitation et les ventes d'une compagnie avec la proportion correspondante d'une autre compagnie, si le genre d'exploitation de ces compagnies et leur structure financière ne sont pas identiques. Je l'ai fait remarquer dans ce rapport, l'exploitation de ces diverses compagnies n'est pas identique. Cela suffit pour que l'on ne doive pas comparer la proportion qu'il y a entre le revenu d'exploitation et les ventes, disons, de *Canada Celanese Limited,* qui, me dit-on, a quatre genres d'exploitation différents, avec le revenu d'exploitation de toute autre compagnie. Voici un exemple. Supposons qu'il y ait, dant une industrie, deux modes de transformation et que, pour les exécuter tous les deux, il soit nécessaire de faire une double mise de fonds. Afin d'obtenir une rémunération raisonnable de cette mise de fonds, il faut que le manufacturier réalise un bénéfice, disons, de 10 p. 100 sur les ventes. Par conséquent, lorsque c'est la même compagnie qui exécute les deux modes de transformation, il faut qu'elle réalise un revenu d'exploitation qui représentera 20 p. 100 des ventes, si elle veut obtenir le même rendement de son capital. Ainsi, voyez-vous, plus une compagnie exécute de transformations industrielles, plus le rapport entre son revenu d'exploitation et les chiffre de ses ventes sera élevé. Si vous voulez comparer la rentabilité relative des diverses compagnies, l'annexe D8 vous y aidera. Cet état compare le bénéfice net après déduction des impôts, c'est-à-dire le montant à diviser entre les actionnaires, avec le capital d'exploitation. Il est bon que le Comité sache quelle est la relation entre le revenu d'exploitation et les ventes, à condition que cette comparaison se rapporte à la même compagnie, d'une période à une autre. Le tableau de la page 3 aidera le Comité à comparer le revenu d'exploitation de chacune de ces compagnies au cours des récentes années, plus particulièrement pendant les dernières

périodes trimestrielles, et lui permettra de constater quel est le rapport entre le revenu de ces compagnies et leurs ventes, au cours d'un certain nombre d'années.

D. Vous dites, monsieur Knight, que *Canadian Celanese Limited* a, d'après les renseignements que vous avez, plus d'un genre d'exploitation? Ne peut-on pas dire qu'elle en a quatre?—R. J'ai pris des informations auprès des administrateurs. Ces modes d'exploitation sont d'un caractère si technique que je préférerais que vous demandiez des explications aux administrateurs eux-mêmes.

D. Oui, mais c'est un fait que *Canadian Celanese Limited* exerce plus d'un mode d'exploitation?—R. Oui.

D. Et on peut dire en toute justice qu'elle effectue quatre opérations?—R. Je crois que l'on peut affirmer cela en toute justice.

D. Vous n'êtes pas qualifié pour donner des explications particulières quant à chacune de ces opérations?

M. WINTERS: Qu'est-ce que cela veut dire? Cela veut-il dire que la compagnie a quatre procédés différents?

Me MONET: Oui, elle fabrique du filé, des tissus. Quels seraient les autres procédés, monsieur Knight, sans entrer dans les détails? Veuillez énumérer simplement les quatre procédés?

Le TÉMOIN: Le premier procédé est le procédé chimique...

M. FLEMING: Je me rends compte que nous allons éprouver certaines difficultés.

Me Monet:

D. Je voulais que le témoin dise simplement qu'il y a quatre opérations, mais vous préféreriez vous en remettre à la compagnie pour cette explication, monsieur Knight?—R. Oui.

D. Maintenant, je vous reporterai à la page 6 de votre exposé et à l'en-tête *"Canadian Industries Limited"*. Je relève une note "paillettes nylon reçues en vertu d'arrangements de prêt-location à titre de distribution gratuite de matières premières". Voulez-vous dire qu'il s'agit de contrats de guerre canadiens ou de contrats de guerre du Royaume-Uni?—R. Ceci se rapporte à des contrats de guerre du Royaume-Uni.

D. Vous avez reçu ces renseignements-ci des employés supérieurs de la compagnie?—R. C'est exact.

D. Relativement aux commentaires faits aux pages 5 et 6 concernant *Courtaulds* et *Canadian Industries*, je vous demanderais de vous en rapporter à l'annexe D2 de votre rapport.

M. WINTERS: Avant que vous abandonniez le sujet de l'accord prêt-location, puis-je demander de qui les paillettes ont été reçues?

Me Monet:

D. Pouvez-vous répondre à cette question?—R. Je crains ne pouvoir y répondre.

D. Je ferai observer, monsieur Winters, que le président de la compagnie sera appelé comme témoin et il vous donnera le renseignement.

M. FLEMING: Puis-je tirer une question au net. Quand nous parcourions le rapport B avec M. Knight, Me Dyde s'est arrêté à la fin de chaque division de l'exposé avant d'aborder l'exposé touchant une nouvelle annexe, et l'occasion était fournie de poser des questions. Je ne veux pas interrompre, mais je voudrais poser une couple de questions relativement à l'annexe D2.

Me MONET: En fait, je préférerais que nous suivions cette méthode parce que cela nous permettrait, de diriger nos délibérations plus méthodiquement. Je me reporterai ensuite aux chiffres des annexes.

M. FLEMING: Je vais attendre que Me Monet ait fini.

Me Monet:

D. Relativement à l'annexe D2, je vous signale que le pourcentage moyen de revenu d'exploitation de *Courtaulds (Canada)* sur les ventes, pendant la période de 12 ans, de 1936 à 1947 inclusivement, est de 12·6 p. 100?—R. Oui, monsieur.

D. Et me reportant maintenant à l'annexe D5, je vous signale que le même pourcentage de revenu d'exploitation pendant le premier trimestre de 1948 est de 18·7 p. 100?—R. C'est exact.

Me MONET: Je traite des annexes D2 et D5, monsieur le président, parce que je veux consigner les renseignements concernant le premier trimestre de 1948.

M. FLEMING: Vous parlez de la dernière colonne de l'annexe D5?

Me MONET: Oui, et je crois qu'il convient d'en parler dès maintenant.

M. FLEMING: Oui.

Me Monet:

D. Nous traitons de l'annexe D2 et elle couvre le premier trimestre de 1948. Revenant à l'annexe D2, monsieur Knight, et comparant l'année 1947 à l'année 1946, je vous signale que le revenu d'exploitation sur les ventes de *Courtaulds (Canada) Limited* a été de 21·3 p. 100 en 1947 comparativement à 6:9 p. 100 en 1946? En vous basant sur l'investigation que vous avez faite, pouvez-vous indiquer aux membres du Comité les causes de cette augmentation?—R. Il y a plusieurs causes. Une tient au fait que *Courtaulds (Canada) Limited* fut autorisée à relever son prix de vente le 1er février 1947. Une autre cause est que l'année 1946, (vous le verrez dans l'annexe D5), a accusé des pertes d'exploitation au cours des troisième et quatrième trimestres. Ces pertes se sont traduites naturellement par un faible pourcentage pour les douze mois, tel que l'indique l'annexe D2.

M. Pinard:

D. Pouvez-vous nous dire de nouveau quand cette augmentation fut autorisée pour la compagnie?—R. Oui, le 17 février 1947.

D. Cette augmentation figure-t-elle dans les prix de vente qui sont énumérés à la page 12? Est-elle indiquée dans un des chiffres qui y figurent?—R. Il y figurerait de cette façon. Les prix de vente qui ont augmenté le 17 février 1947 étaient les prix courants le 15 septembre 1947, et ils sont inclus dans le chiffre de 90c., 92½c., et ainsi de suite.

D. Je m'en suis enquis parce que l'augmentation semble être suffisamment élevée pour justifier une augmentation du pourcentage du revenu d'exploitation. Est-ce une des raisons pour lesquelles le revenu d'exploitation est plus élevé?—R. J'ai noté deux raisons. Une raison est l'augmentation du prix de vente et l'autre est l'accroissement du volume des ventes dont il a été fait rapport. Vous trouverez ces données dans l'annexe D5.

D. Et dans l'annexe D2?—R. Oui, et dans l'annexe D2.

Me Monet:

D. L'augmentation est-elle imputable à d'autres causes?—R. Pas du point de vue de la comptabilité.

D. Me reportant de nouveau à l'annexe D2 concernant *Canadian Industries*, je vous signale que le pourcentage moyen du revenu d'exploitation sur les ventes pendant la même période à l'étude est de 18·8 p. 100?—R. Oui, monsieur.

D. Et me reportant encore une fois à l'annexe D5 de votre rapport, je signale que pendant le premier trimestre de 1948 le revenu d'exploitation sur les ventes s'établit à 28·9 p. 100?—R. Oui, monsieur.

D. En comparant l'année 1947 à l'année 1946 dans l'annexe D2 concernant *Canadian Industries Limited*, je vous signale que le revenu d'exploitation dans le cas de cette compagnie fut de 25·2 p. 100 en 1947 comparativement à 34·5 p. 100 en 1946. En vous basant sur l'enquête que vous avez faite, monsieur Knight, pouvez-vous dire aux membres du Comité quelles sont les causes de ce fléchissement?—R. La réduction du prix de vente par la compagnie fut une des principales causes.

M. Pinard:

D. Tout de même, les ventes totales ont augmenté?—R. Oui, le volume des ventes a augmenté.

Me Monet:

D. Avez-vous dit que l'augmentation du prix de vente fut une des causes?—R. Non, le prix de vente fut réduit.

D. Y a-t-il quelques autres causes?

M. FLEMING: Le prix fut réduit par la compagnie?—R. Par la compagnie.

Me Monet:

D. Y a-t-il d'autres causes qui expliqueraient cette diminution du pourcentage des ventes par rapport au revenu d'exploitation?—R. Je connais une autre raison. Au mois d'août 1947, la *Canadian Industries Limited*, Division du nylon, a commencé à acheter une solution de sel de nylon pour la première fois, d'après son état financier, et elle a cessé d'acheter les paillettes polymères qu'elle avait employées auparavant et en novembre cette compagnie achetait exclusivement la solution de sel de nylon.

D. Pouvez-vous dire aux membres du Comité qu'elle différence il y eut en ce qui concerne la compagnie et les revenus d'exploitation par rapport aux ventes? Quel a été le résultat de ce changement?—R. Je préférerais consulter quelqu'un à cet effet, maître Monet.

D. Je vous demande simplement si vous pouvez nous dire quel a été le résultat.

M. Fleming:

D. Monsieur Knight peut-il vous renseigner là-dessus ou vous faudrait-il vous renseigner, de toute façon, auprès de la compagnie?—R. Les experts pourraient nous donner plus de précision sur cette question.

D. Vous n'auriez qu'à vous procurer les renseignements auprès de la compagnie et nous les remettre en second lieu, n'est-ce pas?—R. Il me

faudrait étudier minutieusement leurs recettes afin de juger de l'effet. Il m'est impossible d'y penser présentement.

Le PRÉSIDENT: Nous pourrions leur demander et l'on pourrait vous rappeler plus tard, si nécessaire.

Me MONET: Dites simplement si vous pouvez ou non répondre à la question. J'ai fini avec l'annexe D2. Les membres ont-ils d'autres questions à poser au sujet de l'annexe D2?

M. Fleming:

D. Il y a une couple de points que j'aimerais à discuter brièvement. Monsieur Knight, en énumérant les facteurs de la production brute et les recettes totales de la compagnie à la page 3, vous avez mentionné trois facteurs. N'y a-t-il pas un quatrième facteur à savoir, qu'elle apporte, de fait, de nouveaux produits sur le marché?—R. C'est fort possible, monsieur Fleming. Comme je l'ai dit lorsque j'ai donné ma réponse, j'ai mentionné trois des nombreux facteurs dont j'étais au courant du point de vue de comptabilité.

D. Je pense qu'il est évident d'après votre rapport qu'il n'y avait absolument pas de nylon disponible pour la production des denrées civiles durant la guerre, mais depuis la guerre il y eut une hausse considérable dans la production du nylon et des produits du nylon. Il s'agit vraiment d'une nouvelle série d'emplois en ce qui concerne le public, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur Fleming.

D. Puis on vous a posé certaines questions sur les résultats relatifs des diverses compagnies. Je ne pense pas qu'on nous ait demandé d'établir des comparaisons entre celles-ci, mais j'aimerais savoir, étant donné votre étude des statistiques de ces compagnies, si elles peuvent être comparées? J'ai eu l'impression qu'elles fabriquent de fait des produits fort différents et que leur commerce ne s'exerce pas précisément dans les mêmes domaines, n'est-ce pas?—R. Non, et voilà pourquoi nous avons pris soin d'établir leurs chiffres séparément dans notre rapport.

D. Il n'est donc pas très juste de grouper leurs chiffres et d'en tirer une conclusion basée sur des moyennes générales à cause du fait que leurs produits sont fort différents, n'est-ce pas?—R. Oui; d'un autre côté nous avons pensé qu'il serait de l'intérêt du Comité d'avoir une vue d'ensemble de cette division de l'industrie. Dans notre rapport, nous avons clairement averti le Comité du danger qu'il y a de prendre ces chiffres en vrac. Je l'ai dit, je crois, à la page 2 de mon rapport.

D. Vous avez mentionné les diminutions que *Canadian Industries Limited* a faites dans le prix de vente de ses produits. Savez-vous quels étaient les prix maximums fixés sur ses produits? Tombaient-ils sous la régie des prix?—R. Oui, ils tombaient sous la régie.

D. Ils ont été régis jusqu'au 15 septembre 1947?—R. C'est juste. Ce sont là les renseignements que j'ai obtenus des administrateurs de la compagnie.

D. Les prix maximums ont-ils été uniformes au cours de toute cette période, jusqu'au 15 septembre 1947?—R. Ce sont là des renseignements que je n'ai pas demandés à la compagnie.

D. De toute façon, nous pourrons les obtenir de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, je crois?—R. Oui, monsieur Fleming.

D. Savez-vous quel a été le nombre des diminutions?—R. Oui, monsieur Fleming. À partir du moment où l'on a décidé de fixer le prix des ventes domestiques, il y a deux baisses. Je tiens à dire que ce sont-là

des réductions que la compagnie a faites elle-même. Je veux dire que ces réductions n'ont pas été faites à la demande de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre.

D. Ce sont des diminutions que la compagnie a faites de sa propre initiative?—R. Oui.

Me Monet:

D. Passons maintenant à l'annexe D3, monsieur Knight. Nous allons procéder de la même façon. Prenez donc l'annexe D3. Il y est question de la *Canadian Celanese Limited.* Je vous ai fait remarquer que le rapport entre le revenu d'exploitation de *Canadian Celanese Limited* et ses ventes a été, au cours de la période mentionnée, de 29·8 p. 100?—R. Oui, maître Monet.

D. Et si l'on se reporte de nouveau à l'état D5, l'on constate que le rapport entre le revenu d'exploitation de *Canadian Celanese Limited* et ses ventes, a été, pendant le premier trimestre de 1948, de 32·9? Est-ce juste?—R. Oui, maître Monet.

D. Comparez maintenant, comme nous l'avons fait pour les deux autres compagnies, les chiffres de 1947 et de 1946 que l'on trouve sur l'annexe D3. Je vous ferai remarquer que le rapport entre le revenu d'exploitation et les ventes est, en 1947, de 32·7 p. 100 et, en 1946, de 27:5 p. 100. Les enquêtes que vous avez poursuivies vous permettent-elles de faire des commentaires sur cette majoration ou d'en donner les causes?—R. *Canadian Celanese Limited* dit, dans son rapport, qu'elle a majoré deux fois ses prix au cours de l'année 1947: une fois le 1er avril et, l'autre fois, le 1er septembre. En plus de ces majorations de prix et de leur effet sur le revenu d'exploitation, je crois que d'autres facteurs on dû entrer en jeu dans le domaine de l'exploitation, mais je ne les ai pas recherchés.

Le président:

D. Que voulez-vous dire?—R. Je veux dire, monsieur, que lorsque vous avez affaire à des compagnies de ce genre, vous vous trouvez constamment en présence de perfectionnements dans les procédés de transformation et que ces perfectionnements tendent à réduire le prix de revient de la fabrication, ce qui accroît, automatiquement, le revenu d'exploitation. Vous avez aussi les avantages qui découlent d'un outillage supplémentaire moderne, grâce auquel la production augmente. Il faut donc rechercher la cause de l'augmentation du bénéfice ailleurs que dans la majoration des prix.

M. Pinard:

D. Dans ce cas-ci, il y a eu aussi une diminution dans le prix des matières brutes, ce qui pourrait expliquer l'augmentation du revenu d'exploitation, n'est-ce pas?—R. Peut-être. Ce tableau indique que la proportion des matières brutes, au cours de tel ou tel trimestre, a été de tant p. 100 du dollar de vente, alors que, au cours du trimestre précédent, cette proportion était différente.

D. Les deux majorations de prix ont-elles été accordées en vertu des ordonnances gouvernementales?—R. Oui, monsieur.

Me MONET: Je n'ai pas d'autres questions à poser au sujet de l'annexe D3. Les membres du Comité ont-ils des questions à poser?

Le PRÉSIDENT: Ce témoin ne doit pas savoir la raison pour laquelle

la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a accordé ces majorations?

Le TÉMOIN: Non.

Le PRÉSIDENT: Le saurons-nous, maître Monet?

Me MONET: Oui.

M. FLEMING: La Commission des prix et du commerce en temps de guerre va comparaître après ce témoin?

Me MONET: Pas cet après-midi, mais elle comparaîtra.

Me Monet:

D. Prenons l'annexe D4, monsieur Knight. Je vous ferai remarquer que, d'après cet état, le rapport moyen entre le revenu d'exploitation de *Bruck Mills Limited* et les ventes de cette compagnie a été, au cours de la période dont il s'agit, de 9·4 p. 100?—R. Oui.

D. Je vous ferai remarquer aussi que, d'après votre annexe D5, le revenu d'exploitation de *Bruck Mills Limited* a été, pendant le premier trimestre de 1948, de 19·8 p. 100. Est-ce exact?—R. Oui, maître Monet.

D. Si l'on compare entre elles les années 1947 et 1946 en ce qui regarde *Bruck Mills Limited* à l'annexe D4, ne remarque-t-on pas que le rapport entre le revenu d'exploitation et les ventes est le même pour 1947 et pour 1946?—R. Oui, maître Monet.

D. Et l'on peut en dire autant du rapport entre le revenu d'exploitation et les ventes des 18 autres compagnies, pour les années 1947 et 1946?—R. Oui, maître Monet.

D. A la dernière ligne de la page 7 de votre rapport, vous employez le mot " moulinage". Voudriez-vous expliquer aux membres du Comité ce que cela veut dire?—R. Je crois qu'il s'agit du retordage des fils, mais je ne voudrais pas insister!

D. Nous pourrons obtenir cette information des gens du métier?

Le PRÉSIDENT: Quelle importance attachez-vous à cela, maître Monet?

Me MONET: C'était uniquement pour ma propre information.

Me Monet:

D. Monsieur Knight, voudriez-vous dire aux membres du Comité pourquoi le rapport entre le revenu d'exploitation et les ventes, que l'on trouve à la page 9, est supérieur en 1946 et en 1947, à la moyenne de 17·6 et de 20·2 que l'on trouve sur l'annexe D1 et qui se rapporte aux mêmes années? L'annexe D1 donne une moyenne de 20·2 pour 1947 et de 17:6 pour 1946, alors que la moyenne indiquée à la page 9 est sensiblement supérieure à la moyenne de l'annexe D1?—R. Les chiffres que donne le tableau de la page 9 se rapportent aux quatre compagnies spéciales qui ont répondu au questionnaire. Ceux de l'annexe D1 sont les chiffres consolidés de ces quatre compagnies et, en même temps, des 18 autres compagnies qui ont fait rapport.

D. Passons maintenant à la page 10 de votre rapport.

M. Fleming:

D. Avant d'aller plus loin, pouvez-vous dire, monsieur Knight, si la réserve que vous avez faite au sujet de la difficulté qui se présente lorsque l'on considère les chiffres en gruope, s'applique à tous ces chiffres, à quelque fin qu'on les emploie?—R. Oui, monsieur Fleming; tout dépend dans quel but vous étudiez ces chiffres. Tels ou tels chiffres sont utilisables, selon les renseignements que vous voulez obtenir.

D. Lorsque l'on a affaire au groupe de la soie artificielle et du nylon, il vaut mieux ne pas attacher trop d'importance au groupement des chiffres, étant donné qu'ils se rapportent à des sections de l'industrie très différentes les unes des autres?—R. Oui.

Le président:

D. Je ne saisis le sens ni de cette question ni de la réponse qui lui a été donnée. En quoi se rapportent-elles au but que nous nous proposons?—R. L'annexe D1 indique les ventes faites au cours des années et le pourcentage du revenu d'exploitation réalisé par ce groupe de l'industrie primaire des textiles. Il y a le groupe des cotons et celui des laines. Les compagnies qui forment le groupe de la soie artificielle et du nylon se rapprochent probablement plus les unes des autres, comme groupe de l'industrie primaire des textiles, que de l'industrie cotonnière ou que de celle des laines.

Par conséquent, puisque nous enquêtons sur l'industrie primaire des textiles, nous avons placé ces compagnies sous cet en-tête; mais nous avons pris soin de vous faire remarquer que quelques-unes de ces compagnies s'en tiennent à une seule exploitation; qu'elles fabriquent du filé, par exemple; que d'autres font du filé et tissent des tissus; qu'il y en a d'autres qui fabriquent seulement des tissus. Afin de vous donner une vue d'ensemble, nous vous avons donné un état général afin de vous permettre de comparer l'importance de ce groupe avec ceux, disons, des cotons et des laines. De plus, nous avons pris la peine de vous donner le détail de ces chiffres, de vous en donner les parties constituantes, en nous plaçant au point de vue comptabilité.

Me Monet:

D. Au bas de la page 2 de votre rapport, sous les en-têtes A, B et C, vous avez fait une répartition de ces compagnies et vous les avez désignées ainsi: fabricants de filé seulement; ou bien fabricants de filé et manufacturières; ou bien manufacturières de tissus, ainsi que vous venez de le dire?—R. Oui, maître Monet.

D. À la page 10 de votre rapport, monsieur Knight, il n'est question que des inventaires?—R. Oui.

D. Avez-vous découvert, en examinant toutes les réponses qui ont été faites au questionnaire présenté à ces compagnies, quelque indice d'accumulation de stocks?—R. Je n'ai découvert aucun indice d'accumulation de stocks dans le groupe de la soie artificielle et du nylon, comme vous pourrez vous en rendre compte par les chiffres qui se trouvent au bas de la page 10.

D. Avez-vous quelque chose à dire au sujet de ces chiffres?—R. Comme vous le verrez, les producteurs de filé ont déclaré que, pendant le premier trimestre de 1948, la moyenne de leurs inventaires était, à la fin de chaque mois, de 472,000 livres. Comparez ces chiffres à ceux qui les précèdent, et vous verrez qu'ils leur sont inférieurs. De même, prenez la dernière colonne: les compagnies qui ont estimé en verges les inventaires de leurs marchandises apprêtées ont déclaré un chiffre de 994,000 verges, chiffre qui est, lui aussi, de beaucoup inférieur à la moyenne maintenue au cours de ces deux années. L'annexe D6, qui est comparatif, expose la situation pour une période de temps plus longue.

D. Je constate que la manufacture des tissus a été beaucoup plus importante, pendant le dernier trimestre de 1947, que pendant le troisième. Est-ce juste?—R. C'est exact. Ce chiffre est encore infé-

rieur, évidemment, à la moyenne des inventaires que ces compagnies maintenait en 1939, pendant la période d'avant-guerre. Alors, comme vous pouvez le voir au haut du tableau de la page 10, la moyenne des inventaires des compagnies qui ont fait rapport était de 1,936,000 verges.

D. Ce sont là toutes les compagnies à qui ce questionnaire a été adressé?—R. Non, ce sont seulement les quatre compagnies spéciales à qui nous avons demandé de donner le détail de leurs inventaires. Nous avons demandé ces totaux pour chacune des douze années, et pour chacun des 27 mois.

D. Et vous avez la certitude, après avoir examiné les réponses au questionnaire, qu'il n'y a pas eu d'accumulation de stocks?—R. Oui.

D. Je désire maintenant me reporter à la page 12 de votre rapport, mais je vais vous poser une question auparavant: Ma question se rapporte à l'annexe D5, et à un point que je vous demanderais de nous expliquer. Je veux vous faire remarquer que pour les frais généraux du dernier trimestre de l'année 1946, le pourcentage a été de 55·4 chez *Courtauld's (Canada) Limited.* Ai-je raison?—R. Oui.

D. Ce pourcentage semble beaucoup plus élevé que celui de tous les trimestres précédents, de ceux de 1947, et du premier trimestre de 1948. Avez-vous quelque commentaire à faire sur cet état de choses, qui ne concerne que *Courtauld's (Canada) Limited*?—R. Ce chiffre de 55·4 représente le pourcentage des ventes, et si vous examinez la première ligne, vous remarquerez que les ventes du troisième et du quatrième trimestres étaient beaucoup moins élevéese que celles de tous les autres trimestres rapportés, y compris celui de 1948. Dans tout commerce, il est coutumier de prolonger les frais généraux si vous avez une diminution des ventes qui est de nature temporaire. Je me suis renseigné auprès de l'administrateur de la compagnie et il m'a affirmé qu'au cours de ces deux trimestres, ils n'ont pu se procurer l'une de leurs matières premières essentielles, étant donné que le fournisseur qui la leur procurait était victime d'une grève à cette époque; et que, par conséquent, la matière première faisant défaut, la production ne pouvait se continuer à son taux normal; les ventes ont diminué et les frais généraux, que j'ai expliqués, demeurant les mêmes généralement pour des périodes temporaires, occasionnent un pourcentage plus élevé pour cette période.

D. Vous n'avez pas d'autres commentaires à faire relativement à cette question?—R. Non.

D. À la page 12 de votre rapport, (il s'agit de la partie de votre rapport qui donne le prix de vente par unité pour trois dates particulières, savoir le 1er janvier 1942, le 15 septembre 1947 et le 1er avril 1948); est-ce exact?—R. Oui.

D. Je remarque que ces prix varient d'une date à l'autre. Avez-vous obtenu des renseignements sur les dates de ces changements et sur le montant des changements?—R. Oui, j'ai écrit, le 21 mai 1948, une lettre à l'administrateur en chef de chacune des quatre compagnies. Je vais vous lire cette formule.

D. Oui.—R. Cette lettre a été adressée à chacune des quatre compagnise: Cher monsieur, il vous faut inscrire sur le tableau inclus dans votre réponse aux dates du 1er janvier 1942, du 15 septembre 1947 et du 1er avril 1948, le prix de vente des produits suivants (j'ai ensuite fourni la liste des produits de cette firme), auriez-vous la bonté...

D. Excusez-moi; ce sont les produits que vous avez mentionnés dans votre rapport?—R. Oui.

D. Avez-vous des renseignements sur quelqu'un de ces produits?—R. Oui... auriez-vous la bonté de me faire connaître, dans votre réponse, la date et le montant du changement du prix de vente de chacune

de ces denrées à partir du 1er janvier 1942 jusqu'à la date que porte la présente lettre?

D. Quelle date portait la lettre?—R. Le 21 mai.

D. Pourriez-vous donner en résumé pour chaque compagnie la date et le montant de ces changements de prix?—R. Oui. La première compagnie mentionnée dans mon dossier est la *Canadian Industries Limited*, et elle indique le prix de vente des filés de 30 deniers, de 40, puis de 70 deniers. Là le prix est indiqué comme ayant été établi à $5.20 par l'administrateur de la rayonne. Les prix ont été fixés en mars 1945 et ont été en vigueur jusqu'au 1er octobre 1945, et du 1er octobre 1945 au 15 décembre 1946, alors que le prix était de $3.55. Du 10 décembre 1946 au 2 juin 1947, il était de $3.24; du 3 juin jusqu'à la présente date, $3.17. Voilà un étalon approximatif pour les différents deniers rapportés par la compagnie.

D. De quelle compagnie parlez-vous dans le moment?—R. *Canadian Industries Limited* — Division du nylon. Chez *Courtauld's (Canada) Limited*; le 1er février 1942, les prix ont diminué de 2c. la livre; c'est-à-dire que le prix que vous voyez se trouve au 1er janvier 1942; ce prix a été diminué de 2c. la livre.

D. Après le 1er janvier 1942?—R. C'est exact. Après le 1er février, les prix ont diminué, et le 1er février 1947, les prix des différentes denrées rapportées ont augmenté, variant de 10·5c. la livre jusqu'à 15c. la livre. Puis, le 1er janvier 1948, il semble qu'il y ait eu une espèce de revision des prix, car il y eut quatre diminutions des écheveaux sur dévidoir qui étaient en moyenne de 3 à 4c. la livre et une augmentation, à deux de ces dates, d'un cent pour l'un des produits et d'un demi-cent pour les autres. Ces prix, à la fois augmentés et diminués, ont été modifiés en montants équivalents à ceux que j'ai mentionnés; puis, le 1er avril 1948, la compagnie a promulgué une augmentation de 5c. et ce prix est demeuré en vigueur à partir de cette date jusqu'à celle de ma lettre.

D. Lorsque vous dites 5c. la livre, voulez-vous dire 5c. la livre pour chacune des denrées inscrites sur les listes contenues dans votre rapport ou quelques-unes d'entre elles?—R. Non. Je veux dire 5c. la livre sur chacune des denrées inscrites sur les listes contenues dans mon rapport. Ce 5c. la livre est inclus dans le chiffre que vous voyez à la page 11.

D. Il est contenu dans les additions que vous avez faites dans votre rapport?—R. Oui. Les 95c. comprennent...

D. L'augmentation de 5 cents?—R. Oui.

D. Pour le 100/40 Mattesco, les 97c. comprennent le 5c. de rajustement?—R. Oui.

D. Et ainsi de suite pour tous les articles mentionnés ici?—R. Oui.

D. Et vous êtes en mesure de dire, d'après les renseignements que vous vous êtes procurés, que les prix mentionnés dans votre rapport à la date du 1er avril 1948, pour les différentes denrées qui y sont mentionnées, sont les prix véritables?—R. Ce sont là les prix courants à la date où j'ai écrit ma lettre, le 21 mai.

D. Avez-vous d'autres prix à fournir aux membres du Comité en ce qui concerne d'autres compagnies?—R. *Canadian Celanese* a rapporté qu'après les prix indiqués au 1er janvier 1942, pour le taffetas de lingerie il y eut une augmentation le 1er avril. Le prix a augmenté de 46c. la verge à 52·5 pour le taffetas de lingerie.

D. Vous avez dit le 1er avril,... de quelle année?—R. Le 1er avril 1947?

D. Exactement.—R. Aux mêmes dates, il y eut des augmentations semblables pour le crêpe et la doublure. Puis le 1er avril 1948, le prix du 1er septembre a été augmenté encore une fois.

D. Du 1er septembre 1947?—R. Oui.

D. Et vous dites que le prix du 1er avril 1948 a été augmenté?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire le montant de l'augmentation?—R. Oui, environ 5 p. 100.

D. Et c'est le crêpe de robe que vous avez mentionné?—R. Le prix s'appliquait au taffetas de lingerie, au crêpe et à la doublure.

D. Le pourcentage de l'augmentation était-il le même pour chacune de ces marchandises?—R. Plus ou moins. Le prix du crêpe de robe a augmenté en réalité de 70 à 72½c., ce qui est un peu moins que 5 p. 100; mais pour toutes les autres marchandises, l'augmentation a été de 5 p. 100 environ.

D. Ce sont les renseignements que vous avez obtenus en réponse à une lettre dont vous venez de parler?—R. Oui.

D. Savez-vous s'il y a eu d'autres augmentations depuis cette dernière date?—R. Non.

D. Que faut-il dire des quatre dernières compagnies?—R. *Bruck Mills* a accusé des variations de prix pendant cette période. Son crêpe de robe qui, le 1er janvier 1942, valait 70c., a été réduit à 68 1/3 en septembre 1942. Le changement de prix suivant eut lieu le 24 février 1947. Il y eut une autre augmentation le 21 juin 1947, atteignant 86c. Une autre augmentation le 15 novembre 1947, à 95c.; puis le prix est resté stationnaire jusqu'à la date de ma lettre. Je dis jusqu'à la date de ma lettre; je veux dire, que ce prix était le prix courant à la date que porte ma lettre.

D. Savez-vous s'il y eut des augmentations depuis cette date?—R. Je n'en connais pas. Le crêpe de robe, valant 72½c. en janvier 1942, a été réduit en septembre 1942 à 65c.; il a augmenté le 13 février 1946 à 66c. et le 28 janvier 1947, à 69c.; le 24 février 1947, à 79·5c.; et le 30 juin 1947, à 84·5c.; enfin le 1er avril 1948, à $1.15.

Me MONET: Monsieur le président, je n'ai plus de questions à poser à M. Knight.

M. MAYHEW: Les chiffres indiqués à la page 12, à la dernière colonne que vous avez mentionnée, semblent différer de ceux que j'ai sous les yeux. Ont-ils été corrigés?

Le TÉMOIN: Oui.

Me MONET: Si vous me le permettez, cela a été expliqué hier à propos d'un supplément à la page 12, que nous avons ici. Les prix que vous avez à la gauche de la page sont exacts. Les prix dont vous avez la liste à la page 12, pour le 1er avril, étaient les prix concernant la période se terminant le 31 mars; de sorte que le prix au 1er avril est celui que vous voyez indiqué dans l'annexe, dans le supplément qui a été ajouté.

M. MAYHEW: J'ai remarqué que les prix ne concordaient pas avec ceux de l'état.

M. Zaplitny:

D. Au deuxième paragraphe de la page 6, on a fait l'affirmation suivante: "Les réductions générales de la matière première, de la main-d'œuvre et les éléments de frais généraux du dollar de ventes ont été compensés par des augmentations successives dans cette partie du dollar de ventes représentée par le revenu d'exploitation. "Pouvons-nous conclure de cette affirmation que dans la plupart des cas où le prix de revient réel de la fabrication du produit a diminué, à cause d'un coût moins élevé de la main-d'œuvre, des frais généraux et de la matière première,

que l'avantage a été absorbé par le revenu d'exploitation plutôt que par le prix réduit du produit fini?—R. En réalité, les éléments du prix de revient sur une base de dollar de ventes consistent en des pourcentages des montants définitifs indiqués par les recettes, et en réalité, là où vous avez dans une période un pourcentage de frais généraux par rapport aux ventes, ce pourcentage peut être plus élevé pour la période suivante, et, à titre de pourcentage par rapport aux ventes, ce ne serait pas un pourcentage par rapport aux mêmes ventes. Il se pourrait que les ventes aient augmenté ou diminué, et que le revenu d'exploitation ait augmenté ou diminué. La part du dollar de ventes du consommateur est comprise et la part du revenu d'exploitation du dollar du consommateur à une date en particulier est comprise dans ces chiffres.

D. À la page 7, au deuxième paragraphe à la suite du tableau, il y a une assertion semblable à celle que je viens de citer?—R. Oui.

D. Il y est déclaré encore une fois: "que les réductions successives des matières brutes et des frais généraux comme partie du dollar des ventes ont été compensées par l'augmentation du revenu d'exploitation".—R. Je crois qu'il vous faut également lire avec cela le paragraphe suivant qui déclare: "Comme les prix de vente ont augmenté au cours de chaque période succesive qui a été comparée plus haut d'après une base de dollar de ventes, il faut accorder la considération voulue à la quantité de marchandises qui va en diminuant représentée par le dollar de ventes". Cela, uni au paragraphe précédent, donne une idée juste de ce qui est arrivé en réalité.

D. Avez-vous trouvé, pendant que vous résumiez cette comptabilité, des preuves d'ordre général indiquant que des efforts ont été tentés pour réduire les prix du produit fini parallèlement ou en même temps que diminuait le coût de la production, ou bien la tendance a-t-elle été d'absorber la différence dans le revenu d'exploitation? Je veux demander si le prix de vente du produit fini contenait, dans chaque cas, le coût de la production du produit ou bien s'il y avait tendance à absorber cette différence dans le revenu d'exploitation?—R. Je pense que vous pourriez probablement déduire la réponse des chiffres présentés. Il serait difficile de faire une déclaration d'ordre général, mais si vous prenez n'importe quelle période en particulier et que vous étudiez les chiffres de cette période, vous pourrez plus facilement en discuter.

D. Il n'en est pas de même dans le cas de chaque compagnie?—R. Non.

D. Cela varie de compagnie en compagnie?—R. Absolument.

M. Pinard:

D. Dans le présent cas, vous parlez seulement de la *Canadian Celanese Limited*, en ce qui concerne les deux paragraphes cités par M. Zaplitny?—R. Oui, dans ce cas nous parlons de la *Canadian Celanese Limited.*

D. Voulez-vous ajouter quelque chose à ce que vous avez dit antérieurement, que vous ne pouviez tirer aucune conclusion parce qu'il peut y avoir plusieurs compagnies?—R. Je pense que peut-être dans la discussion avec M. Zaplitny j'ai pris une autre tangente. Vous pourriez peut-être répéter la question?

M. ZAPLITNY: Vous voulez dire la dernière question que j'ai posée?—R. Oui, s'il vous plaît.

D. Dans la dernière question il s'agissait de savoir s'il y aurait un changement d'une compagnie à une autre dans la tendance à profiter du coût moins élevé de la production dans le revenu d'exploitation plutôt que de l'indiquer dans les prix de vente moins élevés. D'après votre réponse

il y aurait changement.—R. Je pense qu'il y aurait tendance à variation d'une compagnie à une autre.

M. Fleming:

D. Ces compagnies font peut-être des affaires dans des conditions tout à fait différentes, eu égard au fait que leur production est différente?—R. Plus particulièrement dans la soie artificielle et le nylon.

D. Oui, parce que ce sont des industries plutôt nouvelles?—R. Oui, je pense que nous pouvons dire cela lorsque nous remarquons les nouvelles compagnies qui sont entrées en opération durant cette période.

M. ZAPLITNY: Il y a un tableau au bas de la page 8 qui porte trois en-têtes, "période d'avant-guerre 1936-1939", "période antérieure à la régie des prix 1940-1941", "période de la régie des prix 1942-1947", et il semble y avoir une réduction dans le chiffre de la main-d'œuvre et des frais généraux.

Le PRÉSIDENT: Et une augmentation dans le prix?

M. Zaplitny:

D. Oui, et également une augmentation dans le revenu d'exploitation. Je me demande si l'on pourrait expliquer pourquoi, étant donné la réduction dans les frais constitutifs de la main-d'œuvre, et les frais généraux moins élevés, le prix n'a pas été baissé? Le revenu d'exploitation a donc été beaucoup plus élevé.—R. J'imagine qu'il s'agit d'une ligne de conduite de la compagnie.

D. Peut-être. Vous n'êtes pas en mesure d'expliquer cela?

M. PINARD: Toutes ces explications devraient être données par les administrateurs de chaque compagnie?

Le TÉMOIN: Oui.

Le PRÉSIDENT: S'il n'y a pas d'autres questions, maître Monet, voulez-vous appeler le témoin suivant?

Me MONET: Avant d'assermenter M. Dixon, je veux distribuer une copie du questionnaire. Il n'y a pas de rapport annuel de la compagnie.

M. PINARD: Avez-vous dit qu'il n'y a pas de rapport annuel?

Me MONET: C'est une compagnie privée.

Le PRÉSIDENT: À ce stade, je tiens à faire remarquer au Comité que les deux autres compagnies qui n'avaient pas répondu au premier questionnaire nous ont envoyé des télégrammes. Dans le cas de la *Cookshire Woollen Mills*, Cookshire (P.Q.), elle nous fait savoir qu'elle nous enverra son rapport au complet d'ici dix jours. La *Trenholmville Wollen Mills*, de Richmond (P.Q.), nous a avisé que les renseignements demandés nous parviendront d'ici à peu près dix jours avec une lettre expliquant le retard. Les deux télégrammes sont datés du 3 juin. Toutes les compagnies sont maintenant au courant de la deuxième demande soumise par le Comité.

Me MONET: Monsieur le président, je viens de dire que le questionnaire que l'on distribue est celui qui a été envoyé à la *Courtaulds* et à toutes les autres compagnies mentionnées dans le rapport A de M. Knight. Dans le groupe du coton, on a dit que ce questionnaire serait distribué aux membres du Comité pour qu'ils le consultent, mais il n'était pas nécessaire de l'imprimer parce qu'il s'agissait purement d'une répétition du rapport.

M. Shirley G. Dixon, président de la *Courtaulds (Canada) Limited*, est appelé et assermenté.

Me Monet:

D. Quelle est votre profession, monsieur Dixon?—R. Président de la *Courtaulds (Canada) Limited.*

D. Et votre adresse?—R. 3236 boulevard Westmount, Montréal (P.Q.).

D. Où est situé le siège social de la *Courtaulds (Canada) Limited*?—R. Cornwall, Ontario.

M. PINARD: Est-ce le siège social pour le Canada?

Le TÉMOIN: C'est une compagnie canadienne.

Me Monet:

D. Si je comprends bien, monsieur Dixon, vous êtes venu ici et vous avez entendu le rapport de M. Knight sur la fabrication de la soie artificielle et du nylon au sujet de laquelle votre compagnie a fourni certains renseignements?—R. Oui.

D. Avez-vous des commentaires à faire sur le rapport soumis par M. Knight?—R. Il me semble que le rapport est très juste pour ce qui est de ma compagnie.

D. Vous n'avez pas de commentaires à faire en ce qui concerne le rapport?—R. Non, je ne le crois pas.

M. Pinard:

D. Puis-je, ici, demander au témoin s'il est prêt à faire des commentaires sur l'assertion qui figure au deuxième alinéa de la page 6 du rapport où il est dit que "les réductions générales dans les matières premières, la main-d'œuvre et les frais généraux des ventes en dollars ont été contrebalancés par les augmentations successives dans cette partie des ventes en dollars représentées par le revenu d'exploitation?" Le témoin voudrait-il nous dire pourquoi le consommateur n'a pas bénéficié de ces réductions dans les matières premières et la main-d'œuvre?—R. Monsieur Pinard, je pense que vous vous laissez guider par une fausse impression.

D. Je lis simplement le commentaire?—R. Je sais, mais on a donné l'explication. Les frais en tout temps ont augmenté. Il n'y a pas de doute que le coût de la main-d'œuvre a augmenté de même que les frais des matières premières. Jamais depuis 1942 les frais ont été à la baisse; ils ont toujours augmenté.

D. Mais je veux parler de ce commentaire...—R. Il s'agit de pourcentages dans tous les cas.

D. Le pourcentage diminuait?—R. Le pourcentage des ventes en dollars diminuait, mais le coût de fabrication d'une livre de rayonne ne baissait pas.

D. Le coût de votre main-d'œuvre et les frais de vos matières premièrees augmentaient tous les deux durant cette période?—R. Oui, en tout temps. Si vous consultez la pièce D7 vous verrez ce que je veux dire. Au haut de la première page...

Me MONET: Pardon, puis-je interrompre? Je pense qu'il est important, ici, d'identifier certains échantillons. Ceux-ci ont été soumis à l'avocat, mais il n'y en a pas suffisamment pour en distribuer aux membres. J'aimerais que ces échantillons, s'ils ne sont pas déposés comme

pièces, soient au moins identifiés de sorte que lorsque nous parlerons des articles énumérés dans ce rapport nous sachions de quoi il s'agit. Voulez-vous identifier ces articles et répondre ensuite à la question de M. Pinard?

Le TÉMOIN: Je prendrai seulement un moment. Il y a six bobines contenant une couple d'onces de matériel chacune.

M. PINARD: J'aimerais avoir quelques commentaires généraux en ce qui concerne ma question?

Le TÉMOIN: Si vous me laissez faire une chose à la fois j'agirai mieux.

Me Monet:

D. Vous pouvez répondre à monsieur Pinard. J'ai interrompu simplement parce que je voulais que ces articles soient identifiés. On en parlera peut-être plus tard dans votre témoignage.—R. Si vous voulez vous reporter à l'annexe D7 et prendre le premier article, 100 deniers, 40 filaments, filé brillanté de rayonne de viscose en rouleaux, vous remarquerez qu'au 1er janvier 1942, il nous en a coûté 50 cents pour le fabriquer. Ce chiffre figure dans la première colonne; le 15 septembre 1947, le coût de production était de 75 cents; et 72 cents, au 1er avril 1948.

D. Il y a une légère baisse là?—R. Oui, une légère baisse.

D. Pourriez-vous nous donner ces chiffres en détail afin de démontrer dans quelle proportion la main-d'œuvre a augmenté ou diminué?—R. Il est très facile de dire qu'à compter de 1936 à 1948 nos frais de main-d'œuvre, nos taux de main-d'œuvre ont augmenté de 132 p. 100. Je pense que je pourrai vous donner le compte total des salaires dans un instant. Ce compte a augmenté de $1,675,000 en 1936 à $3,526,000 en 1947.

D. Comment pouvez-vous comparer ces commentaires que vous avez faits avec l'état préparé par le comptable et que je lis en page 6 du rapport? Je ne comprends pas pourquoi il est dit qu'il y eut une réduction générale dans les matières premières, la main-d'œuvre et les frais généraux entre 1939 et 1947? Je ne comprends pas comment vous pouvez rapporter ces réductions qui y sont mentionnées avec ce que vous venez de dire. En d'autres termes, d'après vous, il semble y avoir eu une augmentation régulière dans la main-d'œuvre et une augmentation régulière dans les matières premières, dans tous les éléments constitutifs du coût?—R. Exactement.

D. Alors que l'on dit qu'il y eut une baisse?—R. Il y eut une baisse dans le pourcentage des ventes en dollars, ce qui est très différent du coût.

M. Winters:

D. La seule façon de comparer ce qui a été dit à la page 6 serait dans le cas où il y aurait eu une augmentation disproportionnée dans le revenu d'opération ce qui n'est pas établi à l'annexe D7?—R. Rappelez-vous que de 1946 à 1947 il y eut une augmentation dépassant les 3,000,000 de livres de filés fabriqués et vendus; cela modifie très sensiblement vos ventes en dollars. Je pense qu'il n'y a rien à qui permet d'établir une comparaison.

M. Fleming:

D. N'y a-t-il pas un malentendu dans les questions et les réponses? Un parle en termes d'augmentation absolue et l'autre en termes d'augmentation relative en pourcentages?—R. Il s'agit d'une augmentation

dans le pourcentage des ventes en ce qui n'intéresse pas beaucoup la compagnie.

M. Pinard:

D. Ceci a été préparé d'après certains chiffres tirés des rapports de la compagnie?—R. Il n'y a pas de doute. M. Knight a compilé cela d'après nos propres chiffres.

D. Et vous avez dit qu'ils étaient exacts?—R. Certainement.

D. Alors, le pourcentage est calculé d'après les chiffres que vous avez fournis au comptable. Si ces chiffres sont exacts, il a dû y avoir une réduction dans les matièrese premières, dans la main-d'œuvre et les frais généraux; mais vous dites qu'il n'y en a pas eu.—R. Non. Vous modifiez vos proportions, monsieur Pinard. Il s'agit du dollar de vente. Cela n'a rien à faire avec le prix de revient d'une livre de filé.

Le PRÉSIDENT: Ce que nous voulons savoir, c'est si les prix ont monté plus que les prix de revient. C'est là ce que nous voulons savoir.

M. Pinard:

D. Très bien, mais le témoin répond que c'est peut-être à cause de la quantité des ventes que le pourcentage a baissé. Je ne comprends pas cela du tout et je ne peux pas admettre que ce soit là l'explication de ce que le comptable dit à la page 6. Il doit y avoir, quelque part dans ces chiffres, quelque chose qui prouve qu'il y a eu une réduction dans le coût des matières premières, de la main-d'œuvre et des frais généraux?—R. Vous trouverez cette preuve à l'annexe D7.

D. Je ne le crois pas. Vous venez de dire que l'annexe D7 indique qu'il y a eu majoration, sauf pendant la dernière période, alors qu'il y a eu une légère baisse?—R. Comme je le dis, l'annexe D7 démontre le contraire.

D. Oui, j'espère que c'est le contraire. Voici ce que le rapport dit:

> Les réductions globales opérées dans les parties constituantes du dollar de vente que représentent les matières premières, la main-d'œuvre et les frais généraux, ont été compensées par les augmentations successives survenues dans cette partie du dollar de vente que représente le revenu d'exploitation.

Autrement dit, elles ont été successives et constantes. C'est pourquoi je ne comprends pas que vous souteniez encore, en dépit de ce que dit le comptable, qu'il n'y a pas eu de diminution dans la main-d'œuvre, les matières premières et les frais généraux. Je ne dis pas que ce n'est pas vrai.—R. Je dis que je ne suis pas du même avis. Je dis qu'il y a eu une très importante augmentation.

M. Winters:

D. Sur quoi?—R. Dans le coût de la main-d'œuvre et dans celui des matières premières.

M. Zaplitny:

D. Mais ce n'est pas une augmentation proportionnelle?—R. Elle n'est pas nécessairement proportionnelle. Je soutiens qu'il y a eu une augmentation réelle, pour le paiement de laquelle nous devions faire un chèque à la fin du mois.

M. PINARD: Je me demande si M. Knight ne pourrait pas nous expliquer ce qu'il a voulu dire, vu que le témoin a fait allusion à l'annexe D5.

Le PRÉSIDENT: Je crois que la question est d'importance.

M. PINARD: Il nous faut des explications. Je ne comprends pas.

Me MONET: Le témoin pourrait peut-être faire concorder ce qui est dit à la page 6 avec ce qu'il vient de déclarer, et expliquer cela clairement aux membres du Comité. Vous avez entendu la lecture du passage extrait de la page 6, et vous dites que vous êtes du même avis.

M. PINARD: C'est une déclaration d'autant plus importante qu'elle concerne toutes les compagnies.

M. KUHL: Il s'agit d'interpréter cette déclaration.

Me Monet:

D. Pouvez-vous concilier la déclaration de la page 6, que vous acceptez, avec celle que vous venez de faire?—R. Non. Je n'ai pas ici les chiffres qu'il me faut.

Le PRÉSIDENT: C'est à M. Knight qu'il appartient de donner les explications voulues.

Me MONET: Allons-nous rappeler M. Knight? Désirez-vous qu'il donne des explications immédiatement?

Le PRÉSIDENT: Il peut venir immédiatement donner les explications.

M. E. H. Knight, de *Knight & Trudel*, experts comptables, Québec (P.Q.), est rappelé.

Me Monet:

D. Pouvez-vous expliquer ce que vous avez voulu dire dans cette phrase de la page 6, monsieur Knight? Pouvez-vous expliquer ce que vous voulez dire dans ce passage qui commence ainsi: "Les réductions globales opérées dans les matières premières, la main-d'œuvre et les frais généraux.....", et dans ce qui suit, jusqu'à la fin de l'alinéa?—R. Prenez la page 5, et vous verrez que, pendant les années d'avant-guerre, le revenu d'exploitation représentait en moyenne 5·2 p. 100 du dollar de vente, et que, pendant les années de guerre, de 1940 à 1945, cette moyenne était de 14·4 p. 100. Pendant la période d'après-guerre de 1946 et de 1947, la moyenne représente 15:5 p. 100 du dollar de vente. C'est ce qui explique les remarques de la page 6.

M. Pinard:

D. En d'autres termes, voici, si je comprends bien, ce que vous avez voulu dire: disons que, d'après les livres de la compagnie, il y ait eu une réduction, dans la main-d'œuvre, de 33:3, par exemple (proportion qu'elle avait dans les années d'avant-guerre) à 28·1 pendant les années de guerre, et que cette proportion ait ensuite monté légèrement à 29·4. Cette réduction de la proportion des années d'avant-guerre et de guerre a été compensée par l'augmentation du revenu d'exploitation. Est-ce exact?—R. Je veux que ce soit bien clair. Il peut très bien arriver qu'un ouvrier émargeant, en 1936, à la feuille de paie de la compagnie ait été payé au taux, disons, de 75c. l'heure, et que ce taux soit demeuré le même de 1936 à 1939. Il se peut que ce même ouvrier ait reçu un dollar de l'heure pendant les années de guerre, de 1940 à 1943. Mais, comme le prix de vente a monté plus vite que le taux de son salaire, la proportion qu'il y a entre son dollar de paie et le chiffre des ventes a baissé, du moins au point de vue de la compagnie.

M. WINTERS: C'est ce que nous disions: l'augmentation du revenu d'exploitation est disproportionnée.

M. Shirley G. Dixon, président de *Courtaulds (Canada) Limited*, est rappelé.

M. Zaplitny:

D. Puis-je poser une question, monsieur le président? Est-il juste de dire que, toutes choses restant égales, l'augmentation du revenu d'exploitation entraîne l'augmentation du bénéfice net de la compagnie?

M. PINARD: Pas nécessairement.

Le TÉMOIN: Toutes choses demeurant égales.

M. Zaplitny:

D. Toutes choses égales, l'augmentation du revenu d'exploitation signifie l'augmentation du bénéfice net de la compagnie?—R. Oui. Le revenu d'exploitation, c'est ce qui reste après que vous avez payé vos impôts. Il est très bien défini dans le rapport de M. Knight, mais ce n'est pas le revenu d'exploitation sur le dollar de vente qui déterminera le montant que vous pourrez verser aux actionnaires.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous des chiffres qui nous disent le bénéfice brut global de la compagnie, le bénéfice net, et le coût d'exploitation?

Me MONET: Oui, vous les trouverez tous là, monsieur le président.

Me Monet:

D. L'annexe D-8 vous donne le bénéfice net. C'est là-dessus que je vais interroger maintenant le témoin. Monsieur Dixon, d'après l'annexe D2 (je parle de l'annexe D2 afin de rendre l'affaire plus claire) votre revenu d'exploitation représentait, en 1947, 21·3 p. 100 de vos ventes. Est-ce exact?—R. Oui.

D. D'après l'annexe D8, la rémunération du capital de votre compagnie a été, pour cette même année 1947, de 7:6. C'est bien cela?—R. Oui.

D. Voudriez-vous dire d'abord aux membres du Comité ce que vous devez déduire du revenu d'exploitation, qu'il ne faut pas confondre, si je comprends bien, avec le bénéfice net, avant d'en arriver au bénéfice net, après déduction des impôts?—R. La principale déduction qui doit être faite représente un peu plus de 40 p. 100; c'est l'impôt sur le revenu dû à Sa Majesté. D'un coup, voilà 8 p. 100 de déduit de ce chiffre de 21.

D. Du revenu d'exploitation?—R. Oui.

D. Y a-t-il d'autres déductions à faire?—R. Les autres ne sont pas trop importantes. Dans le cas de notre compagnie, nous avons placé une grosse somme d'argent dans les obligations du Gouvernement dans le but de construire une nouvelle usine. Le revenu que nous retirons de ces obligations ne se compare pas au revenu que nous réaliserions si nous pouvions faire servir cet argent à la production. Il y a là un ajustement à faire. Voilà donc les deux raisons de la différence.

M. Winters:

D. La main-d'œuvre, les matières premières et les dépenses générales sont les seuls frais d'exploitation qui ne sont pas compris dans votre revenu d'exploitation, n'est-ce pas? Toutes les autres déductions à faire sont comprises dans le revenu d'exploitation. N'est-ce pas ainsi que c'est expliqué ici?—R. Que dites-vous? Qu'est ce que c'est?

D. Je dis que les seuls frais qui ne sont pas compris dans le revenu d'exploitation, tel qu'il est défini ici, sont la main-d'œuvre, les matières

premières et les frais généraux.—R. Non, non. Toutes ces dépenses sont comprises dans les frais généraux d'exploitation, de même que les frais de manutention et d'autres dépenses. Ce qui n'est pas compris dans le revenu d'exploitation net, ce sont les débours financiers, l'impôt sur le revenu, les revenus sur les placements, la perte de bénéfice sur la mise de fonds requise par les ventes.

D. Tout le long de cet état, le dollar de vente a été morcelé en quatre parties: les matières premières, la main-d'œuvre, les frais généraux et le revenu d'exploitation. Par conséquent, les seuls frais qui ne sont pas compris dans le revenu d'exploitation sont la main-d'œuvre, les matières premières et les frais généraux?—R. Oui, mais ce n'est pas de cette manière-là que nos véritables problèmes financiers se posent.

D. Je le sais, mais il n'y a rien ici pour l'indiquer.—R. L'article des finances n'est pas inclus.

D. Non. Voici ce que je veux dire: la plupart des gens d'affaires, en ce pays, prennent la main-d'œuvre, les matières premières et certaines majorations qui comprennent d'autres dépenses d'exploitation. Ici, vous n'avez inclus que les frais généraux comme dépenses d'exploitation, dans le revenu d'exploitation.—R. Je le sais.

D. Il faut que le revenu d'exploitation suffise à toutes les autres dépenses, à l'exception des frais généraux. C'est ce qui ressort de l'annexe.

Me MONET: L'état n° 2 définit ce qu'il faut entendre par le revenu d'exploitation.

M. PINARD: C'est ce que M. Winters dit: il y a autre chose.

Le TÉMOIN: Les chiffres qui indiquent le revenu d'exploitation se lisent ainsi: revenu d'exploitation avant déduction des réserves d'inventaire et de l'impôt sur le revenu. Vous ajoutez cet autre revenu: les dividendes des filiales, les placements et les revenus autres que le revenu d'exploitation.....

M. Winters:

D. Très bien. Á l'exception des matières premières, de la main-d'œuvre et des frais généraux, quels sont les autres articles importants que vous faites rentrer dans le revenu d'exploitation?—R. Je viens de dire qu'il n'y a que l'impôt sur le revenu, ainsi que la rémunération de notre capital d'exploitation.

D. Alors, nous parlons de la même chose.—R. Oui.

M. WINTERS: J'essayais de faire le raccordement avec ce même état.

Le PRÉSIDENT: Il me semble, maître Monet, que si nous pouvions porter notre attention pour le moment sur le montant du profit après déduction des impôts pour 1947 et nous servir de ce chiffre comme base de votre interrogatoire, nous serions en mesure de clarifier cette question.

Me MONET: Je le sais, monsieur le président; mais d'après la façon dont le rapport a été préparé, et je suis d'avis que c'est de cette façon qu'il fallait le préparer, la compagnie indique le pourcentage du revenu d'exploitation qui ressort de ses frais; c'est ce que j'étudie dans le moment. Je pense que le montant en question est loin d'être aussi considérable comme revenu d'exploitation de la compagnie que celle-ci l'aurait voulu. Mais de façon qu'il n'existe pas de malentendu, je demande au témoin de nous expliquer ce qui est fait de la différence entre le revenu d'exploitation et le profit net qui va aux actionnaires. Voilà la raison d'être des questions que je posais au témoin, monsieur le président, et je pense que nous devrions recevoir cette explication.

Me Monet:

D. Monsieur Dixon, serait-il juste d'affirmer ceci: d'après la dernière réponse que vous nous avez donnée au sujet des déductions du revenu d'exploitation qui doivent être faites, pour que les actionnaires au cours de cette année 1947 en particulier, si nous ne considérons que votre compagnie, obtiennent un profit de 7·6 p. 100, profit net sur le capital, votre compagnie a dû établir un prix de vente de votre produit donnant un revenu d'exploitation de 21·3 p. 100?—R. Oui.

D. Quel taux de profit sur le capital engagé dans une industrie comme la vôtre considéreriez-vous comme équitable?—R. Nous ne pouvons demeurer à la page à moins que nous ne réalisions un profit de 10 p. 100; ce pourcentage se partage en deux: 6 p. 100 à nos actionnaires et 4 p. 100 pour le renouvellement, que le gouvernement ne nous permet pas de prévoir.

Le PRÉSIDENT: Vous avez dit pour... quoi?

Le TÉMOIN: Pour maintenir l'entreprise bien moderne.

Le PRÉSIDENT: Oh je comprends, pour maintenir l'entreprise moderne, et vous n'avez réalisé que 10 p. 100 au cours d'une période en 1941?

Le TÉMOIN: Exactement, et nous n'avons pas réussi à maintenir notre entreprise à la page.

Me Monet:

D. Qu'entendez-vous par ces paroles: maintenir l'entreprise moderne?—R. Pourvoir au remplacement des machines à mesure qu'elles sont usées. Nous faisons encore du filage, à Cornwall, avec la même espèce de machines que nous utilisions il y a 25 ans. Le marché nous offre dans le moment des machines, à certains prix, qui fabriquent un bien meilleur filé et probablement un modèle un peu supérieur.

D. Vous dites que vous remplacez vos machines...—R. J'ai dit que nous faisions du filage avec le même modèle de machines que nous utilisions il y a 25 ans, mais il y a certaines améliorations de second ordre qui ont été faites.

M. Fleming:

D. N'est-il pas vrai, monsieur Dixon, qu'au cours des dernières années, il y a eu de grands et rapides changements technologiques résultant dans des améliorations de la production et des produits?—R. Sans aucun doute.

D. Et ayant pour résultat un vieillissement rapide des machines?—R. Notre compagnie se voit aujourd'hui dans l'obligation de dépenser $10,000,000 pour remplacer ses machines. Nous ne sommes pas en mesure de faire cette dépense dans le moment.

M. Pinard:

D. Lorsque vous parlez d'un profit de 10 p. 100, quelle portion consacrez-vous aux salaires? Que pouvez-vous nous dire là-dessus?—R. Nous payons les salaires les plus élevés de l'industrie. Notre salaire moyen, pour les hommes et les femmes, est de $1.05 l'heure actuellement.

M. Fleming:

D. En parlant du vieillissement, de la réparation et de l'entretien du matériel, l'Etat vous permet-il de tenir compte du vieillissement pour

l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les surplus de bénéfices?—R. L'État n'accorde rien en ce qui concerne le vieillissement. Il accorde 10 p. 100 de dépréciation sur les machines et 2½ p. 100 sur les bâtiments. Mais rien relativement au vieillissement.

Le président:

D. Supposant que ce que vous nous affirmez au sujet de l'entretien de la propriété soit vrai, et je ne doute aucunement que ce ne soit vrai, c'est... je veux attirer votre attention sur ceci seulement: nous rappelant que nous traversons une période avec une tendance vers l'inflation, tout le monde est obligé de prendre des mesures pour faire descndre les prix. Le montant significatif, à mon avis, n'est pas surtout votre pourcentage de profit net sur le capital, cela était significatif en 1947. Le montant significatif est celui du profit net après déduction de l'impôt, qui pour ladite année est le plus élevé dans l'histoire de votre compagnie depuis 1936.—R. Cela est significatif à un point de vue, monsieur le président; mais pas du tout à un autre point de vue.

D. À quel point de vue ne l'est-il pas? Rappelez-vous bien ma question. J'ai dit qu'au cours d'une longue période, je comprends l'importance d'un profit net sur le capital; mais nous rappelant les caractéristiques de la période actuelle, qui est sujette à l'inflation, alors qu'il est nécessaire pour tous de se mettre au niveau le plus bas possible, votre profit net après déduction des impôts de 1947 n'est-il pas un chiffre significatif, étant donné qu'il est le plus élevé depuis 1936?—R. Si vous me le permettez, je vous dirai qu'en 1947 nous avons produit 15,679,000 livres de filé, ce qui constitue 1,600,000 de plus que nous ayons jamais produit depuis la fondation de la compagnie. Or, je profite de cette séance publique pour rendre hommage à notre main-d'œuvre. Celle-ci a le mérite d'au moins la moitié de ce rendement. Elle a collaboré d'une façon splendide au cours des deux dernières années. Nous avons payé ce rendement en dollars et les ouvriers nous ont payé en production. Nous avons été à même de réaliser certaines améliorations mécaniques. Mais c'est la combinaison de ces deux éléments, au moins autant que l'augmentation des prix, qui explique le fait que nous commençons à réaliser un modeste profit de 7·6 p. 100 en 1947. À mon avis, ce n'est pas encore là un profit satisfaisant.

D. Tout de même, il est plus élevé que celui de n'importe quelle autre période, à l'exception d'une seule.—R. Je le sais, mais cela ne fait que vous montrer tout ce qu'il nous a fallu endurer pendant 25 ans.

D. Ne croyez-vous pas que 7 p. 100 soit un bon profit?—R. Pas dans une entreprise qui subit autant de fluctuations que la nôtre. Après tout, la *Bell Telephone Company*, édifiée sur une base d'utilité publique, a la garantie d'un profit de 8 p. 100.

Me Monet:

D. Alors, monsieur Dixon, si je me base sur la réponse que vous nous avez donnée tantôt, savoir que vous devriez réaliser un profit d'au moins 10 p. 100, je puis affirmer qu'en vue de réaliser ces 10 p. 100, il faudrait que votre revenu d'exploitation soit beaucoup plus élevé que le 21:3 p. 100 indiqué pour 1947?—R. Oui.

D. Et quel serait, à votre avis, le revenu d'exploitation qui vous permettrait de réaliser un profit de 10 p. 100?—R. Je suppose que 6 ou 7 p. 100 de plus sur le revenu d'exploitation y suffiraient. Je n'ai pas fait le calcul.

D. Et si vous réussissiez à élever votre revenu de façon à réaliser un profit net de 10 p. 100, ce sont les actionnaires qui en bénéficieraient?—R. Oui, ce sont les actionnaires qui en bénéficieraient. Ils ne le recevraient pas en entier.

D. En disant que vous réaliseriez un profit d'exploitation d'environ 30 p. 100?—R. Oui, environ 27 p. 100.

M. WINTERS: Vous voulez dire un revenu d'exploitation, n'est-ce pas?

Me MONET: Oui, un revenu d'exploitation.

M. Mayhew:

D. Quelle est le rapport entre vos ventes et le capital engagé? En d'autres termes, combien de fois réalisez-vous en bénéfices le chiffre de votre capital de roulement?—R. Lorsqu'il s'agit d'une entreprise comme la nôtre, il faut environ un an et demi pour réaliser en bénéfices le chiffre de notre capital de roulement. L'an dernier, il y eut un fléchissement par rapport à notre année de rendement maximum 1947, mais nous avons tout de même réalisé $11,000,000; et cela a exigé près de $19,000,000. C'est pour cette raison, entre autres, que nous sommes d'avis qu'il nous faut réaliser un profit plus élevé.

M. MAYHEW: Je crois que le Comité a entendu des témoignages d'autres compagnies qui réalisent 7 ou 8 fois en bénéfices par année le chiffre de leur capital de roulement.

Me MONET: Si nous nous reportons à l'annexe D-5, pour le premier trimestre de 1948...

Le PRÉSIDENT: Avons-nous terminé l'annexe D-8?

Me MONET: J'ai une question à poser à son sujet pour le premier trimestre. Elle porte sur l'augmentation des prix du 1er avril.

Me Monet:

D. Vous avez un revenu d'exploitation de 18·7 p. 100 pour le premier trimestre de 1948?—R. Oui.

D. Or, ce revenu d'exploitation est plus considérable que celui de la majorité des autres années, et plus considérable que la moyenne des revenus d'exploitation que vous avez obtenus, n'est-ce pas?—R. Tout dépend jusqu'à quel point vous reculez, maître Monet. Si vous comparez ce revenu à celui de 1946, il est certainement bien plus élevé. En 1946, nous avons eu, au pays, une grève des employés travaillant à la fabrication de la soude caustique, et vous pouvez remarquer que nos ventes sont tombées de 2,323,000 au cours du deuxième trimestre à 1,650,000 au cours du troisième trimestre; puis elles se chiffraient par 1,302,000 au quatrième trimestre, et nous avons subi une perte d'exploitation.

D. Mais il reste tout de même que cela constitue un revenu plus considérable, en moyenne, relativement aux ventes que pour bien des années passées, n'est-ce pas? En vous reportant à l'annexe D-2, c'est au moins vrai pour 1941?—R. Oui, c'est exact.

D. Alors pouvez-vous nous expliquer comment il se fait que le revenu d'exploitation de votre compagnie est bien plus considérable pour le premier trimestre de 1948 qu'il ne l'a été pour bon nombre d'années passées; et, en particulier, pourquoi il a été nécessaire d'augmenter le prix le 1er avril?—R. Nous avons commencé par décider d'augmenter le prix le 1er avril. Nous avons pris cette décision en février 1948. A ce moment, il nous fallait envisager nettement une augmentation de frais d'environ $1,437,000. Nous avons augmenté le prix de 5c. sur le filé textile seul, qui comprend environ 9½ millions, qui ont été produits au

coût de $450,000 à $475,000. En 1948, il nous manque encore un million de dollars. Je pourrais vous fournir, de mémoire, quelques-uns des articles principaux. Le 1er février de l'année courante, nous avons ajouté le boni de vie chère qui nous coûte $450,000. Ce montant fait partie de l'autre chiffre. La matière première nous coûte en quantité environ $300,000 pour la présente année. Depuis que nous avons pris une décision au sujet de l'augmentation, nos taux de transport ont augmenté, ajoutant encore $40,000 ou $50,000 à nos comptes. Cela ne constitue pas tout le $1,437,000; mais je vous ai donné les principaux articles.

D. Mais, monsieur Dixon, si vous vous reportez à l'annexe D2, je remarque que pour l'année 1947, le revenu d'exploitation moyen par rapport aux ventes depuis 1941 inclusivement, était plus bas que le revenu d'exploitation de votre compagnie pour le premier trimestre de 1948?—R. C'est exact.

D. Mais, tout de même, pour les raisons que vous nous avez données, vous étiez d'avis que les prix devraient être augmentés le 1er avril de l'année courante?—R. Oh, oui. Je suis d'avis, personnellement, qu'il faudra encore les augmenter, à moins qu'il ne survienne un changement bientôt.

M. WINTERS: Qu'entendez-vous par ces paroles?

Le TÉMOIN: Je veux dire, qu'à moins que l'augmentation générale ne soit arrêtée rapidement, il faudra que nous augmentions le prix de nos filés.

M. WINTERS: À quelles augmentations pensez-vous en particulier?

Le TÉMOIN: Bien, l'augmentation du prix de revient en général. Lundi matin, je devrai faire face à une augmentation de 20c. l'heure sur toute la ligne relativement à la main-d'œuvre. Je ne dis pas que je vais l'accorder.

Le PRÉSIDENT: Je suppose qu'étant donné ce que nous appelons ce chiffre significatif de profit net après déduction des impôts, vous voudrez étudier davantage la nécessité d'agir de cette façon actuellement, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Je voudrais voir le Comité ajourner avant que je prenne cette mesure.

Le PRÉSIDENT: Ce qui démontre évidemment la valeur du Comité.

Je crois qu'il nous faut ajourner maintenant. Je viens de consulter officieusement plusieurs membres du Comité relativement à la date de notre prochaine séance. Certains membres sont absents et je désire les consulter. Vous plairait-il de laisser à la discrétion du président la convocation de toute réunion à huis clos soit demain, soit lundi, selon les arrangements qu'il aura réussi à faire pour la plus grande commodité d'un nombre suffisant de membres du Comité?

Des VOIX: Adopté.

Le PRÉSIDENT: J'ai consulté M. Fleming et plusieurs autres. Voulez-vous laisser la décision en suspens? Vous vous attendrez donc à une réunion à huis clos soit demain, soit lundi?

M. FLEMING: Monsieur le président, vous êtes mieux d'avertir ceux qui attendent pour témoigner, du moment où ils peuvent s'attendre à être appelés.

Le PRÉSIDENT: Ce sera mardi prochain à 11 h. 30 du matin. Il y aura une réunion à huis clos avant cela.

Le Comité s'ajourne pour se réunir de nouveau le mardi 15 juin 1948, à 11 h. 30 du matin.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule no 72

SÉANCE DU MARDI 15 JUIN 1948

TÉMOINS :

M. S. G. Dixon, président, *Courtaulds (Canada) Limited*, Cornwall (Ont.).

M. G. H. Glass, vice-président, Corporation de la stabilisation des prix des denrées, Limitée.

M. A. G. S. Griffin, secrétaire, Commission des prix et du commerce en temps de guerre.

M. H. G. Smith, premier vice-président, *Canadian Industries Limited*, Montréal.

M. R. W. Sharwood, vice-président et trésorier, *Canadian Industries Limited*, Montréal.

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L. Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

ORDRE DE RENVOI

VENDREDI 11 juin 1948.

Il est ordonné—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Zaplitny sur la liste des membres dudit Comité.

Certifié conforme.

Le greffier de la Chambre,

ARTHUR BEAUCHESNE.

PROCÈS-VERBAL

MARDI le 15 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 h. 30 du matin, sous la présidence de l'hon. M. Martin.

Présents : MM. Beaudry, Beaudoin, Fleming, Harkness, Kuhl, Lesage, McGregor, Martin, Maybank, McCubbin, Pinard, Thatcher, Winters.

Me Fabio Monet, C.R., avocat du Comité, est aussi présent.

M. S. G. Dixon, président, *Courtaulds (Canada) Limited,* Cornwall (Ont.), est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin est congédié.

M. G. H. Glass, vice-président, Corporation de la stabilisation des prix des denrées, Limitée, est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin se retire.

M. A. G. S. Griffin, secrétaire, Commission des prix et du commerce en temps de guerre est rappelé et interrogé de nouveau.

Au cours des délibérations, le vice-président, M. Maybank, prend le fauteuil.

Le témoin se retire.

M. H. G. Smith, premier vice-président, et M. R. W. Sharwood, vice-président et trésorier, *Canadian Industries Limited,* Montréal, sont appelés, assermentés et interrogés. M. Smith présente des exemplaires des réponses au questionnaire préliminaire et du Rapport annuel de *Canadian Industries Ltd.* pour 1947.

A 1 heure de l'après-midi, les témoins se retirent et la séance est suspendue jusqu'à 4 heures.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence de l'hon. M. Martin.

Présents : MM. Beaudry, Beaudoin, Fleming, Irvine, Lesage, Martin, Maybank, McCubbin, Merritt, Pinard, Thatcher, Winters.

Me Fabio Monet, C.R., avocat du Comité, est aussi présent.

Un mémoire présenté par la Ligue Patronale des Boulangers Indépendants de Montréal, daté du 14 juin, est mis de côté pour être étudié par le Comité au cours de la séance à huis clos qui doit avoir lieu le 16 juin.

M. Smith et M. Sharwood sont rappelés et M. Smith est interrogé de nouveau. M. Smith dépose :

PIÈCE N° 142—Graphique indiquant une comparaison des prix de vente du nylon au pays et à l'étranger.

A 6 heures du soir, les témoins se retirent et le Comité s'ajourne au mercredi 16 juin, à 4 heures de l'après-midi.

Le secrétaire du Comité,

R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 15 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 h. 30 du matin, sous la présidence de l'hon. M. Paul Martin.

Le PRÉSIDENT : Attention, messieurs !

Je vais demander aux membres du Comité d'être ponctuels. Nous avons beaucoup de travail à accomplir. Voulez-vous commencer, maître Monet ?

Me MONET : Je vais rappeler M. Dixon.

M. Shirley G. Dixon, président, *Courtaulds (Canada) Limited*, est rappelé.

Me Monet :

D. Au moment de l'ajournement jeudi, vous avez dit aux membres du Comité qu'il serait probablement nécessaire d'augmenter encore vos prix de vente, en dépit du fait que le profit net après déduction des impôts de *Courtaulds (Canada) Limited* a été de $1,434,000 en 1947 comparativement à $489,000 en 1946. Voulez-vous me fournir d'autres explications relativement à cette déclaration, et particulièrement nous dire pourquoi il vous faudrait adopter une telle mesure à une époque comme celle que nous traversons ?—R. Monsier le président, je crois que ce que j'ai affirmé est bien logique. Nous avons réalisé, en 1947, 7.6 p. 100 sur notre capital. J'ai en effet affirmé au Comité que nous ne pourrions pas continuer, à mon avis, d'une façon permanente et nous tenir à la page avec des recettes inférieures à 10 p. 100. A un autre endroit de mon témoignage, j'ai dit que la compagnie se voyait obligée de faire face, en 1948, à un prix de revient additionnel de $1,437,000 et que l'augmentation de 5 p. 100 nous fournissait environ $450,000 sur ce $1,437,000 ; cela nous laisse un déficit d'environ $1,000,000 pour l'année 1947 et réduit nos recettes sur le capital à un pourcentage bien inférieur à 7.6 p. 100. Je pense que cela répond à votre question.

D. Prévoyez-vous d'autres augmentations dans l'exploitation pour l'année courante ?—R. Des augmentations dans notre propre production ?

D. Oui.—R. Pas pour l'année en cours. Nous aurons, j'espère, une augmentation considérable dès le début de 1949. Nous avons procédé à la construction d'une usine de filaments bruts qui, dès le commencement de janvier 1949, produira du filament brut à un taux d'environ 8,000,000 de livres par année et qui, nous l'espérons, changera considérablement notre situation au point de vue profit.

D. Si nous consultons l'annexe D8 au sujet de la période de 1936 à 1947, à l'exception de l'année 1941 où votre profit net après déduction des impôts dépasse légèrement le $1,000,000, nous remarquons que l'année 1947 a été témoin d'une grande augmentation comparativement à n'importe quelle année précédente ?—R. Cela est juste, généralement parlant.

D. En dépit de cela, vous croyez qu'il vous faudra augmenter votre prix encore davantage au cours de la présente année ?—R. Oui, c'est avec regret que nous augmenterons nos prix, parce que je crains que nous ne nous classions hors de la concurrence avec nos prix. Relativement aux chiffres, il n'y a pas moyen d'en sortir. Je ne sais pas si le Comité serait intéressé, mais cette réponse découle, peut-être pas directement, mais indirectement de votre question.

Le prix du filé de rayonne pour trois pays, le Canada, les États-Unis et l'Angleterre, de 1939 à 1948, est significatif. Prenons le filé de 100 deniers : les prix canadiens ont augmenté de 28.5 p. 100 ; les prix américains ont augmenté de 33.3 p. 100 ; et ceux de l'Angleterre de 116.6 p. 100.

Le président :

D. Quel était le dernier chiffre ?—R. 116.6 p. 100.

D. C'est-à-dire au Royaume-Uni ?—R. Oui. Pour ce qui est du filé de 150 deniers, les prix canadiens ont augmenté de 30.5 p. 100 ; les prix des États-Unis ont augmenté de 41.5 p. 100 et les prix de la Grande-Bretagne ont augmenté de 127 p. 100.

Me MONET : Ce sont toutes les questions que j'ai à poser au témoin.

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

M. Thatcher :

D. Monsieur le président, je ne sais pas si le témoin a parlé de cette question (j'étais absent vendredi), mais s'il ne l'a pas fait, je me demande si le témoin peut nous dire si, à son sens, effet il y a par suite de l'abolition du tarif britannique, quel sera-t-il ? Quelle sera la portée de cette mesure sur ce genre d'industrie si elle est adoptée ?—R. J'estime, et ce n'est rien d'autre qu'une impression, qu'il n'y aura pas d'effet parce que l'offre ne répond pas à la demande. Dès que la situation de la production prendra la tournure contraire elle pourrait bien s'avérer critique.

D. Les prix de la Grande-Bretagne ayant augmenté beaucoup plus, croyez-vous pouvoir concurrencer assez facilement ?—R. Oui, présentement, mais je ne dis pas ce qui arrivera lorsqu'il y aura surplus de rayonne. Nous sommes encore loin de là. Il ne reste qu'une autre question et c'est celle des salaires. Je ne sais pas si le Comité est intéressé mais cela ne prendra qu'un instant.

D. Oui, allez-y.—R. Ce ne sont pas des chiffres ronds, ce sont les chiffres réels pour les taux moyens de salaires pour les hommes et les femmes.

D. Se trouvent-ils quelque part dans votre mémoire ?—R. Non, je n'ai présenté aucun mémoire, monsieur Thatcher. Le document que vous lisez a été préparé par M. Knight. En 1936, nous avons payé un salaire horaire moyen de 37.9 cents ; 44.84 cents en 1939 ; au mois de mai, cette année, 1948, nous avons payé $1.053 cents l'heure.

D. Votre salaire moyen est de $1.05 ?—R. Oui, monsieur.

D. Quel est présentement votre salaire de commençant pour jeunes filles ?—R. 45 cents l'heure.

D. Jusqu'à ce qu'elles soient habituées à ce travail ?—R. Jusqu'à ce qu'elles soient habituées au travail, et l'entraînement prend au moins trois mois et même jusqu'à cinq mois.

D. Puis elles touchent de meilleurs salaires ?—R. Oui, elles reçoivent 65 cents l'heure. Elles ont quelques petites augmentations avant de toucher ce salaire, mais je ne saurais vous donner les détails précis là-dessus.

D. Avez-vous constaté que votre rendement est moindre qu'il ne pourrait l'être si vous aviez plus d'employés ? La main-d'œuvre a-t-elle pour effet de limiter votre rendement ?—R. Non, nous n'avons pas à nous plaindre de la main-d'œuvre, particulièrement des hommes. Nous avons beaucoup de peine à persuader notre main-d'œuvre féminine à gagner plus qu'un certain montant par semaine. Notre personnel féminin n'est pas intéressé aux encouragements. Nous préparons présentement un plan qui, Dieu merci, réussira, mais il en a été question depuis trois ans. Nous avons beaucoup de difficulté à former nos équipes du samedi matin et personne n'est intéressé à un surplus dépassant $25 à $27 la semaine. Voilà le seul point où la main-d'œuvre crée un embêtement.

D. Votre compagnie a-t-elle employé des immigrants ?—R. Non. Nous en employons un par ci par là, mais on ne peut dire que nous avons employé des immigrants.

M. MacGregor : Vous dites que les employés ne sont pas intéressés à un salaire dépassant un certain niveau. Est-ce à cause de l'impôt sur le revenu ?

Le TÉMOIN : Je pense que c'est un facteur important.

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

M. Thatcher :

D. Je regrette de n'avoir pu suivre le témoignage très attentivement, mais a-t-on fait quelque chose pour ce qui est de l'augmentation des salaires qui, comme vous l'avez dit, devrait être fait ?—R. Non, l'union m'a demandé hier de remettre la question à plus tard. Peut-être veut-elle se documenter davantage à ce sujet.

D. Vous n'avez pris aucune décision sur ce que vous allez faire ?—R. Non, et nous ne prendrons pas cette décision avant une couple de semaines.

D. Est-ce une des principales raisons pour laquelle vous avez dit qu'il vous faudra peut-être augmenter les prix ?—R. Cela est assez facilement exprimé en chiffres. Si nous nous rendons à la requête de l'union, — et je préfère appeler cela une requête plutôt qu'une demande, — il nous faudra simplement verser $793,000 de plus. Voilà ce que nous coûteront les 20 cents l'heure.

D. Si vous n'accordez pas une augmentation pourriez-vous maintenir les prix ?—R. Non. Les $1,437,000 ne comprennent aucun calcul pour une augmentation de salaires, mais un calcul pour l'indemnité de vie chère que nous avons payée depuis février et qui nous coûte maintenant $425,000 par année.

D. Ce ne sont pas d'abord les salaires qui vous obligeront à augmenter vos prix ?—R. Naturellement, s'il nous faut payer quelque chose comme $790,000 en salaires supplémentaires cette année, il nous faudra augmenter le prix du filé de 3 cents.

D. Je traite peut-être d'une question qui a été discutée auparavant mais qu'est-ce qui fera augmenter le prix ?—R. L'autre jour j'ai donné des chiffres qui, bien qu'ils n'aient peut-être pas été précis, ont constitué une réponse.

D. Je ne veux pas de détails, mais ne pourriez-vous pas donner la raison en général ? Est-ce le prix de revient de vos matières premières ?—R. Oui. Voici ce que j'ai dit l'autre jour, monsieur Thatcher : "Nous avons convenu de cela, — l'augmentation, — au mois de février 1948". "A ce temps-là nous devions définitivement combler une augmentation d'environ $1,437,000 dans le prix de revient. Nous avons augmenté le prix de 5 cents sur les filés de textile seulement, ce qui comprend environ 9,500,000, soit environ de $450,000 à $475,000. En 1948 il nous manque encore $1,000,000". Les matières premières en quantité ont augmenté de $300,000 pendant l'année. L'indemnité de vie chère coûte environ $425,000 ; lundi, j'ai dit $450,000 mais $425,000 est le chiffre exact. Il y a une augmentation de $40,000 à $50,000 dans les factures de frais de transport, l'assurance, la compensation et les autres choses augmentent toutes lorsque les salaires augmentent. L'indemnité de vie chère fait monter le chiffre d'assurance et le tout coûte $1,437,000 mais cela ne comprend pas l'augmentation dans les salaires en vigueur à compter du 1er juillet 1948. L'entente que nous avons avec l'union prend fin le 1er juillet.

D. Voulez-vous vous reporter pour un moment à la page 3633.

M. MAYBANK : Puis-je interrompre ici, monsieur Thatcher. A-t-on mentionné le nom de l'union en question ici ?

Le PRÉSIDENT : Non.

M. MAYBANK : Voulez-vous porter cela au compte rendu, s'il vous plaît ?

Le TÉMOIN : Oui, il me fera plaisir de le faire. C'est la *Textile Workers of America, C.I.O., C.C.L., Unité locale* 779.

M. Thatcher :

D. A la séance du 10 juin vous avez dit : "Lundi matin, je devrai faire face à une augmentation de 20 cents l'heure sur toute la ligne, relativement à la main-d'œuvre. Je ne dis pas que je vais l'accorder."

Le PRÉSIDENT : Je suppose qu'étant donné ce que nous appelons ce chiffre significatif de profit net après déduction des impôts, vous voudrez étudier davantage la nécessité d'agir de cette façon actuellement, n'est-ce pas ?

Le TÉMOIN : Je voudrais voir le Comité ajourner avant que je prenne cette mesure.

Je voudrais savoir pourquoi vous voulez que le Comité ajourne avant que vous preniez cette décision sur les salaires ?—R. C'est une erreur du sténographe. Le président voulait parler de ma déclaration qu'il nous faudrait augmenter les prix. En réponse, j'ai dit que j'aimerais que le Comité ajourne avant que je ne le fasse et je voulais dire les prix et non les salaires. Le Comité n'a rien à voir quant aux décisions que prend la compagnie au sujet des salaires et de ces négociations. Etes-vous de mon avis, monsieur le président ? Voilà ce qui a été dit jeudi.

Le PRÉSIDENT : Franchement je pensais à quelque chose d'aussi important à propos de quoi j'allais vous interroger. D'après votre réponse j'ai compris que vous aviez un respect sacré de ce genre de comité.

Le TÉMOIN : Naturellement, monsieur.

M. Maybank :

D. Cela voulait-il dire que si le Comité ne siégeait pas et n'étudiait pas cette question présentement que vous augmenteriez vos prix et que vous attendez qu'il ajourne pour les augmenter ?—R. Non.

D. Est-ce ce que ça voulait dire ?—R. Pas tout à fait cela, monsieur Maybank, non.

D. Je veux être aussi franc que possible ?—R. Je n'aurai peut-être pas à augmenter ces prix que le Comité siège ou non.

D. Mais, les mots "je voudrais voir le Comité ajourner avant que je prenne cette mesure" voulaient dire quelque chose ? Que voulait dire cette phrase au juste ?—R. J'imagine que dans les détails, si on allait maintenant augmenter les prix... de fait la première augmentation dans les prix a été effectuée alors que le Comité siégeait... ça n'aurait servi qu'à me faire perdre beaucoup de temps à Ottawa et je ne veux pas une autre augmentation dans les prix, pas plus que je tiens à perdre beaucoup plus de temps ici.

D. Je voulais savoir exactement ce que voulaient dire les mots "je voudrais voir le Comité ajourner avant que je prenne cette mesure" ? Voià ma question au juste. Bien que votre réponse n'ait pas spécifiquement donné la signification de ces mots vous avez répondu de telle façon que je conclus que vous attendez que le Comité ajourne pour augmenter les prix. Je ne sais pas si vous croyez que c'est une interprétation juste de la phrase que j'ai citée en particulier ? Croyez-vous que c'est une interprétation juste ?—R. Non, je ne le crois pas.

D. Voulez-vous alors continuer et donner la définition exacte de cette phrase citée, "je voudrais voir le Comité ajourner avant que je prenne cette mesure" ? Je l'ai interprétée simplement afin de tirer certaines choses au clair dans ma mémoire, mais à votre avis je ne l'ai pas interprétée d'une façon équitable. Voulez-vous en donner une interprétation ?—R. Je ne sais pas. Après tout quelqu'un interprète quelque chose qui est difficile ou ambigu. Je ne crois pas qu'il y ait quelque chose d'ambigu en ce qui concerne cette déclaration. Je préférerais que les prix augmentent après l'ajournement du Comité plutôt que pendant qu'il siège et c'est tout.

D. Pourquoi ?

M. THATCHER : Avez-vous honte de la hausse des prix ?

Le TÉMOIN : Pas du tout. Je ne veux que personne s'y méprenne. Je n'ai pas honte de la situation de nos prix et je ne m'excuse auprès de personne.

M. Maybank :

D. S'il vous plaît, n'oubliez pas en me répondant, que le mot "honte" a été introduit par mon collègue, monsieur Thatcher ?—R. Je sais.

D. Passons à un genre de questions moins provoquant et répondons. Vous avez employé le mot "plutôt", et vous avez dit "je préférerais plutôt que cela se passe après l'ajournement du Comité". Vous laissez deviner une préférence dans votre calcul du temps, mais pourquoi ?—R. Je connais fort bien la réponse, monsieur Maybank, mais je ne suis pas certain que je voudrais la voir porter aux comptes rendus du Comité, et ce n'est pas pour moi.

M. THATCHER : N'hésitez pas, monsieur Dixon.

M. Maybank :

D. Un moment, s'il vous plaît. Je ne fais pas cet interrogatoire dans le but, disons, de vous irriter...—R. Je ne suis pas irrité du tout.

D. Et je ferai remarquer à M. Thatcher que des interjections de ce genre peuvent causer un émoi que je ne recherchais pas du tout. Monsieur, vous avez dit : "Je sais très bien quoi répondre, mais je me demande s'il n'est pas préférable que ma réponse ne soit pas insérée dans le compte rendu...". Le Comité ne connaît pas de raisons que l'on puisse invoquer pour écarter du compte rendu une réponse vraie...

Le PRÉSIDENT : Je ne crois pas qu'il soit très juste d'employer le mot "vrai".

M. Maybank :

D. Oh ! ce n'est pas cela que je veux dire.—R. Non.

D. Je ne veux pas donner au mot "vrai" le sens de "véracité". Quand je parle d'une réponse "vraie", je veux dire que nous n'avons aucune raison de taire les faits. Nous voulons tout savoir et nous ne connaissons rien qui puisse nous en empêcher.—R. Ce que je ressens et ce qui est, sont deux choses différentes. Vous avez parfaitement le droit de me demander des renseignements.

D. Je comprends ce que vous voulez dire. Vous croyez que les questions qui ont pour but de découvrir la vérité sont beaucoup plus opportunes que les simples incursions dans les méandres de votre esprit ?—R. C'est bien cela.

D. Je comprends, et vous avez peut-être raison. Alors, vous diriez plutôt : "Avant qu'il y ait une majoration de prix, je préférerais que le Comité ait fini de siéger." C'est une simple question d'opinion, et vous dites que vous ne désirez pas révéler les véritables raisons qui vous dictent cette conclusion. Ce serait un témoignage basé sur une appréciation. Si vous ne voulez pas révéler...—R. Je serais très heureux de vous le dire après la séance, monsieur Maybank.

D. Si vous ne tenez pas à dire les raisons qui vous ont porté à choisir le moment que vous avez mentionné, il n'est pas nécessaire que vous répondiez.

Le PRÉSIDENT : Voici ce que je conclus de la remarque que M. Dixon a faite. Je me souviens que, pendant l'enquête sur le pain, ce même point a été soulevé, à la suite de questions posées par M. Lesage et par M. Irvine. Au cours de cette enquête sur le pain, l'un des témoins a exprimé les mêmes opinions que M. Dixon au sujet de la retenue exercée par un comité parlementaire du genre de celui-ci. La remarque de M. Dixon est semblable à celle que d'autres témoins ont faite, ce qui démontre qu'un organisme parlementaire de ce genre vaut quelque chose. Il est difficile de le toucher du doigt, mais le Comité exerce de la contrainte. C'est cela que vous voulez dire, monsieur Dixon ?

Le TÉMOIN : Oui, monsieur, il exerce de la contrainte.

M. MAYBANK : Je n'insisterai pas.

M. Thatcher :

D. Voilà une déclaration très encourageante, mais il y a un point que je ne comprends pas très bien. Si vous croyez que la hausse n'est pas justifiable pendant que le Comité siège, comment la justifierez-vous plus tard ?—R. Je crois que la hausse est parfaitement justifiable pendant que le Comité siège, mais ce ne serait pas une bonne chose que de la déclarer immédiatement.

D. Je ne vois pas le joint. Puisque ce n'est pas une bonne chose de déclarer la hausse à l'heure actuelle, pourquoi le sera-t-elle une fois que le Comité aura cessé de siéger ?

M. MAYBANK : Ce que vous cherchez, c'est de nous faire siéger tout l'été.

Le TÉMOIN : Ce serait un désastre.

M. MAYBANK : Ah ! oui.

M. Thatcher :

D. Craignez-vous qu'un groupe politique n'exploite cela dans l'intérêt de son parti ?—R. Vous ne réussirez pas à m'attirer ainsi sur le terrain politique, monsieur Thatcher. J'en ai déjà fait, de la politique.

Le PRÉSIDENT : Si vous appreniez que M. Dixon est l'un de vos partisans, vous seriez surpris.

M. THATCHER : Oui, je le serais. Vous avez dit tout à l'heure que l'union vous avait prié de retarder votre décision. Vouliez-vous parler de l'augmentation de salaire ?

Le TÉMOIN : Pas la décision, puisque les pourparlers ne sont pas encore engagés. Ils devaient s'ouvrir hier, mais l'union a demandé de les remettre à plus tard. Je crois que M. Sam Baron, qui est le chef de ces *Textile Workers of America*, est à New-York. C'est là la raison.

M. Thatcher :

D. Le Comité des prix n'a rien eu à y voir ?—R. Non.

Le PRÉSIDENT : Au témoin suivant.

Me MONET : Monsieur Glass, s'il vous plaît.

Le PRÉSIDENT : Merci, monsieur Dixon.

M. G. H. Glass, vice-président de la Corporation de la stabilisation des prix des denrées, Limitée, est rappelé.

Me Monet :

D. Monsieur Glass, vous êtes déjà assermenté. Vous avez rendu témoignage au cours de l'enquête sur le coton. De même qu'on vous l'a demandé pendant l'enquête sur le coton, je vous ai prié de préparer un mémorandum pour cette enquête-ci. Vous l'avez préparé, n'est-ce pas ?—R. Oui.

D. Voudriez-vous le lire, s'il vous plaît, monsieur Glass ?—R. Lorsque j'ai tracé, pour l'information du Comité, les grandes lignes des opérations de la Corporation de la stabilisation des prix des denrées, Limitée, sur le coton, j'ai résumé les opérations générales de la Corporation et j'ai fait remarquer que le paiement des subventions sur les marchandises importées est sujet aux principes et aux conditions formulés dans une série de directives sur l'importation.

Les filasses et les filés de soie artificielle étaient au nombre des importations qui furent subventionnées du 1er décembre 1941 au 17 février 1947.

Comme dans le cas du coton, et pour les mêmes raisons fondamentales, ces importations ont été subventionnées d'après une formule commerciale.

La division de la rayonne de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a recommandé l'établissement de prix minimums pour les diverses sortes de filé et de filasses brutes de cellite et de viscose. Ces prix minimums correspondaient au prix de revient des matières premières sur lequel les prix de vente maximums étaient basés ; leur majoration a causé un étranglement qui a varié avec chaque produit.

Les restrictions sur les subventions, dont j'ai parlé dans mes remarques précédentes sur le coton, se sont appliquées aussi à l'industrie de la soie artificielle, en ce qui a trait aux subventions accordées aux importations de filasses et de filés divers.

A cause de la rareté qui s'est fait sentir au début de 1944, à cause aussi du changement, dû à l'état de guerre, dans les sources et la nature des approvisionnements, notre Corporation a été autorisée, dans certains cas, à acheter ces matières premières en grandes quantités et à en faire la distribution sous la direction de la division de la rayonne.

D. C'est tout ce que vous avez à dire au sujet de cette partie de l'enquête ?—R. Oui.

D. Je n'ai pas d'autres questions à poser, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT : On ne pose pas d'autres questions ? Au témoin suivant.

Me MONET : Monsieur Griffin, s'il vous plaît.

M. A. G. S. Griffin, secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, est rappelé.

Me Monet :

D. Monsieur Griffin, vous êtes déjà assermenté ?

Le PRÉSIDENT : Oui.

Me Monet :

D. Monsieur Griffin, vous avez déjà dit que, le 31 mai 1948, vous étiez secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Est-ce exact ?—R. Oui.

D. C'est à ce titre que vous avez préparé un mémorandum pour le Comité ?—R. Oui.

D. Avant que vous commenciez la lecture du mémorandum, j'aimerais que l'on en distribue des exemplaires aux membres du Comité.

Le PRÉSIDENT : Je le regrette, messieurs, mais il faut que j'assiste à une séance du conseil des ministres. Je demanderai à M. Maybank de prendre place au fauteuil. J'avais l'intention de convoquer une séance à huis clos du Comité pour trois heures de l'après-midi. La séance publique du Comité aura lieu à quatre heures.

Des membres du Comité m'ont dit qu'il leur serait difficile de se réunir à trois heures. M. Maybank et moi-même venons justement de parler de nous réunir ce soir. Malheureusement, le budget de mon ministère viendra probablement sur le tapis ce soir. Si l'on se réunissait demain matin, à dix heures ? Qu'en dites-vous ?

M. THATCHER : Cela me va.

Le PRÉSIDENT : Nous aurons une séance du Comité à huis clos, demain matin, à dix heures, dans cette salle-ci.

Me Monet :

D. Vous pouvez commencer la lecture de votre mémorandum.

M. MCGREGOR : Auparavant, pourriez-vous nous dire quelle situation le témoin occupe maintenant ?

Me Monet :

D. Si je suis bien renseigné, vous faites partie, à l'heure actuelle, du ministère des Affaires extérieures ?—R. Oui.

D. Mais, jusqu'au 31 mai 1948, vous avez été le secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre ?—R. Oui.

D. C'est à ce titre que vous avez préparé ce mémorandum ?—R. Oui.

Monsieur le président, l'industrie de la rayonne au Canada est une branche encore assez jeune, mais vigoureuse et grandissante, de l'industrie textile primaire. Cette industrie a progressé constamment depuis ses dé-

buts au pays et l'on prévoit que sa production de tissus sera, en 1948, sans précédent.

Contrairement à l'industrie cotonnière qui (je vous l'ai dit, vous en souvenez-vous ?) ne produit ni les variétés ni la quantité de tissus qu'il nous faut, l'industrie de la rayonne, du moins en ce qui regarde les étoffes, produit presque toutes les variétés et toute la quantité dont nous avons besoin. Toutefois, il faut que nous allions chercher à l'extérieur une partie des filaments nécessaires pour la bonneterie, ainsi que pour le tissage des étoffes servant à la lingerie et aux doublures. Nous devions, tout récemment encore, importer toute la filasse brute de rayonne servant à la production des filés qui entrent dans la fabrication des étoffes de rayonne filée pour capitonnage et pour vêtements de femmes. Cependant, deux maisons se préparent à manufacturer, au Canada, de la fibre coupée. L'une d'entre elles a déjà commencé à produire, et l'autre espère fonctionner vers la fin de l'année. Avec la pleine utilisation de ces installations, nous pourrons répondre d'une façon presque adéquate à la demande canadienne. Le seul produit qu'il nous faut importer exclusivement est une espèce de filé connu sous le nom de bemberg, utilisé pour les bas et les cisailles.

Je vais juste vous décrire ce tableau. Vous pouvez remarquer qu'il est intitulé : "Approvisionnement apparent de tissus de rayonne à large trame, 1935-1948", en millions de verges. La colonne de gauche indique les années en détail; la deuxième colonne comprend la production domestique ; puis, les importations du Royaume-Uni et celles des États-Unis, avec un chiffre indiquant le total des importations. Une autre colonne contient les exportations et la dernière contient l'approvisionnement net.

Vous remarquerez, comme nous l'avons indiqué plus tôt, que la tendance de la production domestique est décidément vers la hausse. La moyenne pour les années 1935-1939 était d'environ 44 millions de verges ; ce chiffre a été considérablement augmenté pendant la guerre, il a presque doublé en fait, et le taux de la production a été maintenu pendant toute la période qui a suivi la guerre jusqu'à date. Le Comité peut se demander comment il se fait qu'il a été possible de maintenir un niveau si élevé d'activité en dépit d'une production de tissus de coton beaucoup moins élevée. Il existe plusieurs raisons qui expliquent ce fait. D'abord, la rayonne constitue une espèce de textile relativement nouveau qui depuis plusieurs années a creusé des trouées dans le domaine autrefois occupé surtout par le coton et la soie. De plus, les importations de la soie pour fins de tissage se sont terminées brusquement avec la déclaration de la guerre en Extrême-Orient. Puis, à cause de notre manque relatif de confiance dans les importations, la Commission des prix et du commerce en temps de guerre n'a pas établi de programme de subventions pour les tissus de rayonne d'une importance comparable à celui préparé pour les tissus de coton. En dernier lieu, et c'est peut-être la raison la plus importante, l'industrie de la rayonne a profité de la construction de nombreuses usines d'une façon ininterrompue.

Dans le domaine des tissus, les approvisionnements de rayonne filée ont été suffisants pendant quelques années, généralement parlant. Les exportations de vêtements confectionnés de ce tissu étaient abondantes juste après la guerre, à cause de l'approvisionnement considérable d'étoffe. Plus récemment, avec les restrictions sur les importations relativement à nos principaux marchés, les inventaires ont eu tendance à augmenter. Les prix élevés des marchandises brutes importées ont constitué un facteur de prix de revient significatif dans la production domestique.

La seule limitation des approvisionnements suffisants de tissus de filament cette année serait le filé de filament continu. La pénurie de ce genre de filé a constitué l'un des embouteillages les plus persistants que nous ayons eu à envisager à la Commission des prix et il a continué jusqu'à la

fin de 1947. En 1944, lorsque le programme du caoutchouc synthétique commençait à prendre de l'importance, on a consacré une grande partie du matériel de fabrication du filé de viscose à la préparation d'un tissu de corde à pneu de grande résistance. Afin d'ajouter à la quantité qui restait et qui était disponible pour utilisation civile, les approvisionnements de filés et de tissus à la fois ont été l'objet de négociations entre la Commission des prix et du commerce en temps de guerre et le Royaume-Uni. Nous avons bénéficié d'un régime d'allocations de la Grande-Bretagne jusqu'au milieu de 1947, mais les contingentements ont toujours été insuffisants et devaient être complétés par les États-Unis, grâce à un arrangement avec la *U. S. War Production Board.* Le Royaume-Uni a été forcé de réduire son allocation au cours de 1947 à cause de la désorganisation de la production résultant de la pénurie de charbon en ce pays. De plus, le Royaume-Uni préfère exporter les tissus plutôt que les filés, à cause du retour plus élevé de dollars. J'ai appris que les deux usines qui produisent du filament au pays sont exploitées à pleine capacité ; il n'est donc pas probable que notre rendement domestique soit augmenté cette année. Sur le total des approvisionnements disponibles, on peut affirmer qu'environ 80 p. 100 sont produits au Canada, et 20 p. 100 sont importés.

Nonobstant des difficultés passées, l'approvisionnement du filé de filament a été plus abondant récemment et, bien qu'il puisse se présenter au cours de l'année quelques périodes de pénurie temporaire, je crois que les approvisionnements de tissus faits de filé et par conséquent de vêtements faits de ces tissus, seront raisonnablement abondants au cours de 1948. Les doublures d'habits pourraient faire exception. Pendant la guerre, la production avant tendance à s'orienter vers les modèles d'un prix plus élevé et la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a prévu ce qui aurait pu résulter dans une rareté de vêtements d'un prix moins élevé en imposant une liste de directives préparées avec soin à l'intention des filatures. Ces directives ont été abrogées vers le milieu de 1947.

Je ne vous ai pas préparé de tableau de comparaison entre les prix domestiques et les prix d'importations relativement aux filés et tissus comme je l'avais fait pour le coton, car contrairement à ce qui se produit pour le coton, les importations ne constituent qu'un élément négligeable. Mais j'ai l'impression que les prix des filés de filament canadiens, bien qu'ils aient augmenté considérablement au cours des dernières années, sont bien moins élevés que les prix américains et anglais.

Il n'existe qu'un fabricant de filé de nylon au Canada et il est peut-être bon de remarquer que de tout le domaine textile, c'est le seul produit dont le prix soit moins élevé qu'avant la guerre. Le nylon est largement utilisé dans toute l'industrie des marchandises tricotées, pour divers vêtements tissés et des marchandises pour le foyer.

TABLEAU I

APPROVISIONNEMENT APPARENT DE TISSUS DE RAYONNE À LARGE TRAME
1935-1948

(Unité—millions de verges)

	Production domestique	Importations du R.-U.	Importations des É.-U.	Total des importations	Exportations	Approvisionnement total
1935	37	2	1	3	—	40
1936	45	3	1	7	1	51
1937	46	5	1	9	1	54
1938	40	4	1	8	2	46
1939	52	5	2	9	2	59
1935-1939 Moyenne	44	4	1	7	1	50
1937-1939 Moyenne	46	5	1	9	2	53
1940	58	2	2	7	3	62
1941	83	7	3	11	4	90
1942	80	7	4	12	3	89
1943	80	5	5	10	2	88
1944	79	4	7	12	2	89
1945	81	4	8	13	3	91
1946	83	5	6	12	4	91
1947	*88	7	12	20	8	100
1er trimestre	22	2	4	7	1	28
2e trimestre	21	2	4	6	3	24
3e trimestre	19	1	2	3	2	20
4e trimestre	26	2	2	4	2	28

*Estimatif.

Me Monet :

D. Maintenant, monsieur Griffin, je n'ai qu'une ou deux questions à vous poser au sujet de ce mémoire. Vous dites au bas de la page 2 : "en 1944, lorsque le programme du caoutchouc synthétique commençait à prendre de l'importance, on a consacré une grande partie du matériel de fabrication du filé de viscose à la préparation d'un tissu de corde à pneu de grande résistance". Savez-vous si l'on continue d'y consacrer certains de ces filés en 1947 et 1948 ?—R. On n'y consacre pas ces filés sur les ordres du gouvernement évidemment, mais, si je suis bien renseigné, l'industrie consacre une très grande quantité de ses filés de viscose à la fabrication des cordes à pneus actuellement.

D. Etes-vous au courant ou non de ce qui se passe actuellement ?—R. Non, je n'en ai aucune idée. Non.

D. Vous dites encore à la page 3, en parlant du filé de filament, que nous recevons encore une quantité de filés du Royaume-Uni, mais que nous les payons un prix très élevé ?—R. Oui, nous les payons encore un prix très élevé et nous recevons, je crois, à peu près la même quantité que nous recevions sous le régime des allocations pendant la guerre.

D. Avez-vous quelque autre commentaire à faire sur ce mémoire ?—R. Non. Je crois qu'en ce qui concerne la rayonne, le prix a tendance à descendre, qu'il est plus bas qu'il ne l'était pendant la guerre, et les problèmes dans ce domaine se sont résolus plus rapidement que pour le coton et la laine.

M. McGregor :

D. Avez-vous affirmé qu'il n'y avait pas eu d'augmentation du prix des filés ?—R. Non, je ne crois pas avoir dit cela.

D. Vous affirmez qu'il y a eu une baisse de prix—R. Pour le nylon.

D. Et aucune augmentation du prix de revient de cette denrée ?—R. Il y a eu une baisse du prix comparativement à celui d'avant-guerre.

D. Oui, pourquoi ?—R. Je crois que c'est probablement pour des raisons technologiques.

Me Monet :

D. Si je comprends bien, il n'y avait presque pas de nylon sur le marché pendant la guerre, n'est-ce pas ?—R. C'est exact.

Me MONET : Nous avons ici un représentant de l'industrie du nylon qui pourra vous fournir tous les renseignements voulus. Je n'ai plus de questions à poser au présent témoin, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT : Je n'ai pas compris la dernière déclaration de M. McGregor. Voulez-vous dire que le nylon est maintenant d'un prix inférieur à celui d'avant-guerre ?

Le TÉMOIN : Je le crois, monsieur le président, et je crois également que la seule raison qui explique cela est une amélioration technique.

Le PRÉSIDENT : Cherchons à obtenir des améliorations techniques dans tous les domaines.

Me MONET : Je vous dirai que le prochain témoin est le représentant de *Canadian Industries Limited,* division du nylon, et je crois que le mémoire préliminaire à son témoignage est très complet.

Le PRÉSIDENT : Très bien.

Me MONET : Je vous remercie, monsieur Griffin.

M. FLEMING : Monsieur le président, je désire poser une ou deux questions à M. Griffin. Je regrette d'avoir été retardé et je n'ai pu quitter la Chambre qu'il y a un instant. Je voulais poser à M. Griffin une couple de questions semblables à celles que je lui ai posées au sujet du coton. Voici la première : pendant que l'industrie se trouvait sous le régime de la régie et des plafonds, vous étiez, je suppose à titre de secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, au courant de la situation concernant l'approvisionnement et les prix ?—R. Oui, j'étais surtout au courant de la situation en ce qui concerne l'approvisionnement.

(M. Maybank prend le fauteuil à titre de vice-président).

D. Je désire vous poser les mêmes questions que je vous ai posées il y a une ou deux semaines ; avez-vous découvert des indices d'accumulation indue de stocks ?—R. Non.

D. Avez-vous découvert qu'on demandait des prix déraisonnables ?—R. Vous voulez dire pendant la guerre ?

D. Non, pendant la période où ces marchandises étaient sous la régie ?—R. Non. La seule chose qui ressemble à cela est celle que j'ai soulignée dans mon mémoire ; qu'il y avait une tendance dans la production à ne s'occuper que des modèles de prix élevé. A une époque de la guerre, le gouvernement a fait face à cette situation en imposant une série de directives concernant la production qui exigeaient une plus grande production des modèles d'un prix moins élevé afin de faire pendant à de semblables directives que le gouvernement avait imposées au sujet de l'industrie du vêtement ; autrement dit, on a fait l'équilibre entre l'approvisionnement de tissus de prix inférieurs et la production d'étoffes de prix inférieurs.

D. J'imagine que l'on a connu une situation semblable dans plusieurs autres domaines ?—R. Plusieurs autres domaines, de fait, dans presque tous les domaines.

D. Mais pour ce qui est du prix demandé pour un produit en particulier, avez-vous remarqué que les prix étaient excessivement élevés ?—R. Non ; naturellement, il y avait un plafond sur tous ces produits de même que sur les tissus.

M. THATCHER : Sont-ils devenus exorbitants après l'abolition des plafonds ; voilà la question ?

Le TÉMOIN : Il m'est très difficile de répondre à cette question. Je pense qu'il s'agit plutôt d'une question à laquelle vous devriez répondre.

M. FLEMING : Alors, monsieur Griffin, sans parler de l'abolition des régies des prix ou des plafonds au mois de septembre dernier, à compter de cette date jusqu'au 1er de ce mois, il fallait observer le règlement de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre qui stipulait que personne ne pouvait demander des prix exorbitants, et j'imagine que la Commission a appliqué ce règlement. Avez-vous eu, quant à cette industrie, des preuves à l'effet que des gens demandaient des prix exorbitants pour les produits sur lesquels nous discutons maintenant ?

Le TÉMOIN : On n'a jamais porté aucun cas de ce genre à notre attention.

M. FLEMING : Merci.

M. THATCHER : Mais je crois que vous avez dit en réponse à M. Fleming que vous n'avez pas entendu parler de prix excessifs pendant les régies ?

Le TÉMOIN : Non, sauf la tendance à fabriquer de la marchandise à prix élevés.

M. FLEMING : Le témoin voudrait-il expliquer cela ? Ma dernière question était celle-ci : avez-vous, à compter de l'abolition des plafonds au mois de septembre dernier jusqu'au 31 mai lorsque vous avez quitté votre emploi, — c'était la date, n'est-ce pas ?

Le TÉMOIN : Oui.

M. FLEMING : Durant cette période avez-vous eu connaissance que l'on ait demandé des prix exorbitants ?

Le TÉMOIN : Non.

M. THATCHER : Voulez-vous alors nous expliquer ceci ; de combien ces prix ont-ils augmenté sur les textiles ; voulez-vous nous donner un aperçu de cela en pourcentage, le montant accusé par la hausse des textiles ?

Le TÉMOIN : Nous n'avons pas enquêté sur la tendance des prix pour les fins du Comité. De fait, dans le domaine des cotonnades, j'ai simplement comparé les prix des cotonnades importées avec les prix domestiques à leurs niveaux actuels ; mais je n'ai entrepris aucune étude sur la tendance des prix de la rayonne ou du coton.

M. THATCHER : Le coton a augmenté assez considérablement, n'est-ce pas, lorsque les plafonds ont été abolis ?

Le TÉMOIN : Non, à mon sens, il n'en a pas été ainsi ; assurément, après la suppression des régies en septembre dernier, les filatures primaires de coton ont maintenu leurs plafonds des prix pendant plusieurs mois après la suppression des régies, et ce n'est que plus tard lorsque les facteurs du prix de revient ont augmenté qu'elles ont été obligées d'augmenter leurs prix.

Le VICE-PRÉSIDENT : Merci, monsieur Griffin.

Le témoin suivant.

Me MONET : J'appellerai M. Smith et M. Sharwood de la *Canadian Industries Limited.*

M. Harold Greville Smith, 3940 chemin de la Côte des Neiges, Montréal, premier vice-président de la *Canadian Industries Limited*, est appelé et assermenté.

M. Robert Westman Sharwood, 478 avenue Mount-Pleasant, Westmount, vice-président préposé à la production, *Canadian Industries Limited*, est appelé et assermenté.

Me MONET : Maintenant, monsieur le président, avant de demander à M. Smith de présenter l'exposé qu'il a préparé, j'aimerais faire distribuer, pour la gouverne des membres du Comité, des exemplaires de cet exposé de même que le rapport annuel de la compagnie, *Canadian Industries Limited.* Une bonne

partie de la matière dans cet état préparé répondra à plusieurs questions que les membres du Comité et moi-même pourraient avoir voulu poser à ces témoins.

Le VICE-PRÉSIDENT : Messieurs, et plus particulièrement les membres de langue française du Comité, — M. Beaudoin, M. Pinard et M. Lesage, — vous remarquerez que l'exposé a été préparé en anglais et en français. Puisque nous avons délibéré en anglais nous ne publierons, à ce stage, que ce qui a été lu par le témoin. Le traducteur, semble-t-il, a son travail déjà prêt pour lui dans ce cas.

M. BEAUDOIN : Je crois qu'il y a lieu de féliciter ces messieurs d'avoir pensé à faire préparer leur texte en anglais et en français pour nous.

Des VOIX : Très bien, très bien.

Me MONET : Voulez-vous commencer, s'il vous plaît, monsieur Smith.

M. SMITH :

CANADIAN INDUSTRIES LIMITED
DIVISION DU NYLON

Historique et développement de
Canadian Industries Limited (C-I-L)

C-I-L tire son origine de l'incorporation en 1910 de *Canadian Explosives Limited.*

Au cours des dix années qui ont suivi 1920, la Compagnie s'est lancée dans un programme d'expansion visant à fabriquer plusieurs variétés de produits chimiques. Vers 1928, la Compagnie, dont le nom avait été changé en celui de *Canadian Industries Limited* afin d'indiquer un champ d'action plus vaste, avait établi le noyau d'un groupe de produits chimiquement reliés les uns aux autres ; ce groupe a pris de l'ampleur, de pair avec le développement de nouveaux produits et le progrès industriel du Canada. Le nombre d'employés à C-I-L a été comme suit :

1925	990
1929	2,470
1933	2,450
1938	3,670
1947	7,300

Une partie considérable du capital-actions de la compagnie originale appartenait à *Imperial Chemical Industries Limited (I.C.I.)*, de Grande-Bretagne, alors qu'une autre partie considérable était détenue par *E. I. duPont de Nemours and Company (duPont)* des É.-U. et cette association entre *I.C.I.* et *duPont* et *C-I-L* s'est maintenue depuis 1910. La part de *I.C.I.* dans les actions ordinaires est de 42.6% et celle de *duPont*, de 41.8%. Environ 3,100 actionnaires détiennent le solde des actions ordinaires et toutes les actions privilégiées.

La fabrication du filé de nylon au Canada

En raison des relations existant entre *C-I-L, I.C.I.* et *duPont, C-I-L* reçoit les droits pour le Canada sur les inventions et procédés développés par ces compagnies et, par conséquent, obtient de *duPont* les droits relatifs au nylon pour le Canada. Ces droits ont été accordés à *C-I-L* à titre gracieux et le coût du produit manufacturé au Canada n'inclut donc pas de royauté ni de paiement semblable. Cette concession par *duPont* de droits sur le nylon n'a entraîné ni le contrôle du volume de production ni la fixation des prix de vente au Canada, qui relèvent totalement de l'administration de *C-I-L.* Quant à ceux qui achètent le filé de nylon de *C-I-L* pour le transformer en produits manufacturés, ils peuvent exporter tels produits n'importe où dans le monde. La vente du filé de nylon, sans égard au pays où il a été manufacturé, est sujette aux brevets qui peuvent exister dans tel ou tel pays.

Le nylon est, au sens large, un membre de la famille des plastiques et est un dérivé du benzène, de l'ammoniaque et d'autres produits chimiques. La Division du Nylon de *Canadian Industries Limited* ne s'intéresse au nylon que sous forme de filé et ce filé est vendu comme matière première surtout à l'industrie de la bonneterie. La force, l'élasticité et la résistance à l'usure constituent les caractéristiques principales du filé de nylon.

L'importation du filé de nylon au Canada fut entreprise en 1940, avec l'intention de manufacturer le produit au Canada dès que les marchés auraient acquis suffisamment d'ampleur et que les techniques de confection auraient atteint un point en permettant la fabrication économique au pays.

A l'automne de 1940, il devint évident que la demande canadienne de filé de nylon pour la bonneterie pouvait être développée jusqu'au point de justifier l'érection d'une usine pour la confection du filé de nylon au Canada. Le projet d'érection d'une usine pour fins commerciales fut donc l'objet d'une étude poussée ; la construction fut cependant remise à plus tard à cause de la priorité accordée aux urgents contrats de guerre entrepris par la Compagnie dans son programme de temps de guerre. Peu après, toutefois, le gouvernement réalisa l'avantage de créer une source d'approvisionnement domestique pour un filé qui puisse remplacer le filé de soie pour parachutes, suspentes, cables d'aéroglisseur et autres fins de guerre.

Construction de l'usine de nylon

En décembre 1940, au vu et su du gouvernement canadien, la Compagnie décidait donc d'ériger à Kingston, Ontario, une usine d'une capacité annuelle approximative de 400,000 livres, utilisant comme matière de base des paillettes polymères de nylon importées des Etats-Unis.

En avril 1941, avant que les plans détaillés de l'usine aient été totalement terminés, il devint évident que le rendement en serait insuffisant et, bien qu'on eût procédé à une bonne part des dessins préliminaires et des travaux de génie sur la base d'une usine de 400,000 lbs, il fut décidé de doubler le rendement projeté pour atteindre annuellement jusqu'à 800,000 livres de filé de nylon.

Le 7 août 1941, un ordre-en-conseil défendait l'importation et l'usage de la soie au Canada. Conséquemment, alors que l'usine était encore en voie de construction, le gouvernement demanda, le 29 août 1941, que la capacité de l'usine fut portée à 1,200,000 livres de filé par année. Ce dernier changement imposa des modifications considérables aux fondations et à la structure déjà parachevées.

En juin 1942, débutait la mise en exploitation de l'usine avec une capacité annuelle de 1,200,000 lbs et une capitalisation de $4,090,000. Dès le début des opérations, tout le filé fut produit pour fins de guerre selon les spécifications du gouvernement. Tout au cours de la période de construction, on ajoutait constamment à l'évaluation des besoins pour fins de guerre, et, à l'automne de 1942, le gouvernement demandait de nouveau à la Compagnie d'augmenter la capacité de filature et de la porter à 1,475,000 livres par année. Ces travaux ont été parachevés en 1943 et ont porté le coût total de l'usine à $4,254,000.

La Compagnie a assumé le coût total de la construction de l'usine, et de tous les changements requis pour répondre aux besoins modifiés du gouvernement. Le gouvernement n'a fourni aucune assistance financière et la Compagnie n'a fait aucune demande de dépréciation spéciale à la Commission de dépréciation en matière de contrats de guerre, étant donné que *C-I-L* avait déjà décidé d'entreprendre ces développements pour fins purement commerciales.

L'usine a continué de produire exclusivement pour le gouvernement jusqu'en août 1945.

Opérations commerciales

Après avoir effectué un relevé de la demande possible en temps de paix, *C-I-L* décida en octobre 1945 d'augmenter la capacité de rendement de l'usine. A la même époque, il fut aussi décidé d'entreprendre au Canada une plus grande partie des diverses étapes de la fabrication en érigeant, au coût de $525,000, une bâtisse pour la fabrication des paillettes polymères de nylon au moyen d'une solution de sel de nylon importée comme matière première de base. Bien qu'on se soit rendu compte des désavantages d'ériger cette bâtisse au cours d'une période de frais élevés de construction, on a considéré que l'importation de la solution de sel de nylon, plutôt que de la paillette polymère de nylon, réduirait l'ensemble des frais de fabrication du filé de nylon et épargnerait $750,000 en change américain durant la première année et d'autres montants encore à mesure que la production augmenterait. Par suite de délais extraordinaires de construction au cours de cette période, la fabrication de la paillette polymère n'a débuté qu'en août 1947.

Les opérations commerciales commencèrent à l'usine en septembre 1945 et, depuis lors, l'usine a fonctionné à plein rendement, sauf pendant quelques mois en 1947, alors que les ventes ont décliné temporairement par suite de difficultés techniques dans la manipulation du filé de nylon survenues dans l'industrie du tissage.

Résultats financiers

A la fin de 1947, le coût total de la construction de l'usine s'élevait à près de $7,700,000 et, en outre, une somme de près de $1,100,000 était affectée au fonds de roulement, formant un total de $8,800,000. Après défalcation de la réserve pour dépréciation, le montant net du capital employé s'élevait à $6,560,000.

Si l'on ne tient pas compte de la période 1940-1941, alors que l'on ne faisait qu'importer et revendre le filé de nylon, voici quel fut le profit net réalisé chaque année, si on le représente (1) comme un pourcentage de ventes, et (2) un pourcentage du capital net employé :

	Volume des ventes en livres	Profit net en % des ventes	Profit net en % du capital net employé aux opérations du nylon
1942	232,193	0.4%	0.1%
1943	1,750,546	4.0	3.4
1944	1,886,122	2.3	2.5
1945	1,027,340	5.4	3.0
1946	1,631,187	16.6	17.2
1947	2,401,119	12.9	16.1
Moyenne 1942-47		9.4%	8.1%

M. THATCHER : Les montants indiqués représentent-ils le bénéfice avant déduction des impôts ?

M. SMITH : Non, monsieur, c'est le bénéfice net après déduction des impôts.

M. THATCHER : Et votre chiffre de 16.1 p. 100 représente ce qui reste après soustraction des impôts ?

M. SMITH : Oui.

M. FLEMING : Est-ce la moyenne pondérée ?

M. SMITH : Oui, en effet.

Le VICE-PRÉSIDENT : Un moment, je vous prie. Les chiffres de 1942 ne couvrent réellement que quelques mois, n'est-ce pas ?

M. SMITH : Non, monsieur. De fait, ils visent l'année entière et comprennent également la revente, mais le volume est très restreint. Ces recettes sont celles du début de nos opérations commerciales.

Prix de vente

Lors des premières ventes de filé de nylon aux États-Unis en 1938, il y avait sur le marché d'abondantes quantités de soie qu'on pouvait encore se procurer à des prix relativement bas. Le filé de nylon devait donc tenir compte de cette compétition de la soie et le prix en fut donc établi en conséquence.

Durant la guerre, le filé de nylon fut vendu au gouvernement pour fins militaires, à des prix calculés en vue de rapporter à *C-I-L* un revenu annuel de 5 p. 100 seulement (avant les impôts) sur un estimé du capital investi ; de tels prix de vente cependant n'étaient pas économiquement possibles pour une période plus prolongée. A la fin de la guerre, les contrats furent revisés afin que, sur une base d'ensemble, les prix de vente définitifs soient rendus conformes à cette formule. L'usine pouvait produire une plus grande quantité de filés pour fins militaires que pour fins commerciales, en raison de la limitation des variétés de filés et à cause des deniers plus élevés et du besoin moins considérable d'apprêt et autres procédés de finition.

A la fin de la guerre, l'administrateur de la rayonne à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre établit le plafonnement des prix des filés de nylon aux niveaux auxquels les filés importés avaient été vendus au cours de la période de base : du 15 septembre au 11 octobre 1941. Cependant, vu les statistiques de notre production et la probabilité que le marché absorberait le supplément dû à la plus grande capacité de production, et considérant la possibilité de développer à la longue de nouveaux usages pour le filé de nylon, les prix de vente commerciaux furent fixés de 20 à 30 p. 100 en dessous des "prix de plafonnement".

Vers décembre 1946, les agrandissements de l'usine étaient partiellement en opération et, le 15 décembre 1946, une diminution d'environ 8 p. 100 dans les prix de vente du filé de nylon entrait en vigueur.

Au printemps de 1947, l'usine et ses agrandissements fonctionnaient enfin à plein rendement et on achevait d'installer l'outillage de fabrication des paillettes polymères de nylon. Le 2 juin 1947, on effectuait une nouvelle réduction des prix atteignant une moyenne de près de 9½ p. 100. Depuis la période, 15 septembre-11 octobre 1941, qui a servi de base aux prix de vente de la C.P.C.T.G., les prix de vente du nylon ont donc été réduits de 35 à 39 p. 100.

Voici un tableau des modifications apportées aux prix de vente des trois principales variétés de filés de nylon. Ces variétés couvrent environ 70 p. 100 du total des ventes.

	Prix de vente à la livre		
	30 deniers (1)	40 deniers (1)	70 deniers (2)
15 sept. 1941 au 11 oct. 1941	$6.30	$5.34	$5.20
1er oct. 1945 au 15 déc. 1946	5.10	4.30	3.55
16 déc. 1946 au 2 juin 1947	4.79	3.95	3.24
3 juin 1947 jusqu'à aujourd'hui	4.09	3.47	3.17
Pourcentage de réduction des prix de vente au cours de cette période	35%	35%	39%

(1) Un tour, apprêté et huilé sur bobines.
(2) Sept tours, apprêté et huilé sur cones.

A raison des réductions faites en décembre 1946 et en juin 1947, *C-I-L* toucha $1,225,000 de moins en 1947 que si les ventes eussent été faites aux prix de 1946. La dernière réduction ne fut faite qu'en juin 1947 et n'affecta par conséquent que les ventes du second semestre de cette année. En se basant sur la quantité totale des ventes de filé de nylon faites durant le premier trimestre de 1948, l'effet de ces deux réductions se calcule à $1,600,000 pour une année complète. Si on fait la comparaison avec "les

prix de plafonnement", les effets des réductions se chiffrent à un total beaucoup plus considérable.

Au Rapport "D", *"Companies Primarily Engaged in the Manufacture of Artificial Silk and Nylon"*, par M. E. H. Knight, C.A., on indique, à l'annexe D2, le "revenu provenant des opérations" relativement au nylon, c'est-à-dire la différence entre les revenus des ventes et tous les frais se rapportant à ces ventes, à l'exception de l'impôt sur le revenu et les dépenses ne se rapportant pas directement aux opérations (voir Note ci-dessous). Le "revenu provenant des opérations" relativement au nylon fut de $2,163,000 en 1946 et de $2,050,000 en 1947. En 1946, les ventes de filé de nylon furent de 1,631,000 livres et, en 1947, de 2,401,000 livres, soit une augmentation de 47 p. 100. Malgré l'augmentation de 47 p. 100 des ventes de nylon en 1947 sur les ventes en 1946, le "revenu provenant des opérations" fut moindre en 1947 qu'en 1946, par suite de la réduction des prix de vente.

Note : Le "revenu provenant des opérations" n'est donc pas le profit net disponible aux actionnaires.

Résumé des comparaisons—1946 et 1947

En comparant les années 1946 et 1947, les deux premières années entières d'opérations commerciales, les changements significatifs sont à l'effet que durant 1947 :

1. la quantité de filé de nylon vendue a *augmenté* de 47 p. 100 ;
2. le prix de vente du filé de nylon fut *réduit* en moyenne de 13 p. 100;
3. le nombre des employés de la Division du Nylon fut *augmenté* de 15 p. 100 et porté à 730 ;
4. la moyenne du taux à l'heure des gages des employés fut *augmentée* de 17 p. 100 et les heures de travail par semaine furent *réduites* de 48 à 44 (ou 8 p. 100) ; et
5. le "revenu provenant des opérations" fut, pour le nylon, *réduit* de 5 p. 100.

Me Monet :

D. Monsieur Smith, à la page 6 du mémoire, vous dites que les prix de vente commerciaux ont été établis de 20 à 30 p. 100 au-dessous des prix maxima. Voulez-vous dire aux membres du Comité comment la Division du nylon de la *Canadian Industries Limited* a pu fixer ou établir des prix de vente à des pourcentages ainsi inférieurs aux prix-plafonds ?—R. La raison en est qu'en 1941 les ventes de filé de nylon étaient extrêmement restreintes. De fait, cette année-là nous n'avons vendu que 67,000 livres ; c'était l'année où le prix-plafond a été établi. En 1946, nous en avons vendu 1,630,000 livres et lorsque nous avons repris nos transactions, nous attendions à vendre beaucoup plus qu'il avait semblé possible en 1941, ce qui nous a permis de vendre au-dessous du plafond. Nous avions de fait vendu aux prix-plafonds en 1941, mais en raison de l'expansion et du développement du marché, nous pouvions vendre à des prix beaucoup plus bas en 1944. En 1941, l'industrie ne comptait que deux années d'existence. Les premières ventes ont, de fait, été effectuées par l'intermédiaire d'une firme commerciale importante en 1939.

D. C'est-à-dire qu'il a été possible, en raison de vos prévisions d'expansion et de production d'une plus forte quantité ,de vendre à des prix moins élevés ?—R. Oui, nous nous y attendions et cela s'est réalisé.

D. De fait, cela est vrai, ainsi que le démontrent les chiffres que vous venez de remettre aux membres du Comité ?—R. Oui.

D. Maintenant, à la page 7 vous parlez de trois deniers, 30, 40 et 70. Etaient-ce les seuls deniers fabriqués par votre compagnie lorsque vous avez préparé votre exposé ?—R. Non monsieur, nous fabriquons une variété de deniers mais ces trois-là représentent 70 p. 100 de notre volume de la façon particulière dont

ils sont présentés. De fait, les deniers 30, 40 et 70 dans leurs diverses formes représentent la majeure partie de notre production.

D. Si je comprends bien, nous avons ici trois échantillons qui ont été fournis par la compagnie et distribués aux membres du Comité. Ce sont les deniers dont nous avons parlé ?—R. Oui.

D. Dois-je comprendre que ces trois deniers mentionnés dans le mémoire et dans le rapport de M. Knight sont les trois plus populaires ?—R. Oui, monsieur.

Le VICE-PRÉSIDENT : Maître Monet, il y a quelque chose à cet effet et je crois que les échantillons précédents étaient joints dans les dossiers aux spécifications écrites. Tous ces échantillons ont été déposés comme pièces et c'est une formalité que de les déposer au compte rendu. Je ne sais pas combien de temps durera cette identification, mais nous réserverons du temps d'ici une heure afin de nous occuper de cette formalité.

Me MONET : Il n'y a que trois échantillons à déposer en ce qui concerne cette compagnie.

Le VICE-PRÉSIDENT : Sont-ils également spécifiés sur une feuille que nous avons déjà insérée au témoignage ?

M. FLEMING : Je pense qu'ils sont mentionnés dans le rapport de M. Knight.

Le TÉMOIN : Ce sont les mêmes échantillons que ceux qui sont notés dans le rapport de M. Knight.

Me MONET : Oui.

M. FLEMING : Vous trouverez les trois dont il est question à la page 12 du rapport D de M. Knight.

Me MONET : Oui, et également à la page 7 du mémoire soumis par M. Smith.

M. THATCHER : Je veux tout simplement bien comprendre ce point. Allez-vous continuer avec l'exposé après ?

Le VICE-PRÉSIDENT : L'exposé qui vient d'être lu ?

M. THATCHER : Oui.

Me MONET : Je consulte le rapport de M. Knight...

M. THATCHER : Et vous commencerez à poser vos questions ?

Me MONET : Non, je commencerai à poser des questions sur le rapport de M. Knight. Je n'ai qu'une ou deux questions à poser au sujet du mémoire et j'interrogerai ensuite le témoin sur le rapport de M. Knight.

M. THATCHER : Quand pourrons-nous poser des questions nous-mêmes ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Nous dirons tout simplement qu'il y aura lieu de poser une question au moment propice, parce que nous avons toujours constaté que cela faisait l'affaire de tout le monde. Il est préférable de procéder de cette façon plutôt que d'établir des règlements.

M. THATCHER : J'ai quelques questions à poser ; pourrai-je le faire après que M. Monet aura fini ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, mais ce sera cet après-midi.

Me MONET : Monsieur Smith, voulez-vous identifier ces trois échantillons de filé de nylon, 30 deniers, 40 deniers et 70 deniers, mentionnés par M. Knight à la page 12 de son rapport D comme les mêmes échantillons dont vous avez parlé à la page 7 ?

Le TÉMOIN : Oui, ce sont les mêmes deniers.

M. WINTERS : Sous ce rapport, quelqu'un a-t-il défini les deniers ? J'ai entendu plusieurs définitions, mais en a-t-on porté au compte rendu ?

Le TÉMOIN : Le denier est le poids en grammes de 9,000 mètres de filé et par conséquent plus le denier est élevé plus le filé est épais. Je ne connais pas la définition, mais c'est cela.

Le VICE-PRÉSIDENT : Avant de lever la séance, pour la gouverne de certains membres qui auraient pu être absents, la séance à huis clos qui devait avoir lieu à 3 heures cet après-midi a été remise à 10 heures demain matin.

La séance est suspendue jusqu'à 4 heures cet après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

Le 15 juin 1948.

La séance est reprise à 4 heures de l'après-midi.

Le PRÉSIDENT : Commençons, messieurs.

M. BEAUDRY : Avant de reprendre l'interrogatoire sur les textiles, puis-je attirer votre attention sur une requête que La Ligue Patronale des Boulangers Indépendants vous a présentée, monsieur le président ? Vous vous rappelez qu'à l'époque de notre enquête sur le pain et sur d'autres produits, j'ai fait remarquer au Comité que des groupes moins importants appartenant aux diverses branches de l'industrie et du commerce sur lesquelles nous avons enquêté, avaient parfois à souffrir de ce qu'on peut appeler des pratiques déloyales. C'est ce qui s'est produit dans le cas d'une association de boulangers indépendants des deux provinces de Québec et d'Ontario. Vu que presque toute notre enquête a porté sur le prix du pain, en ce qui concernait les plus gros boulangers, ces autres boulangers demandent que...

Le PRÉSIDENT : Je me permets de vous interrompre, monsieur Beaudry. Je dois dire, en toute justice, que, si l'on veut se conformer aux règles de procédure, cette question doit être portée soit à l'attention du comité directeur, soit à celle du Comité siégeant à huis clos. Ce matin, M. Thatcher m'a parlé d'une question qu'il voulait soulever. Je lui ai dit qu'il valait probablement mieux présenter la question au comité directeur. Je ne vois pas comment je peux dire cela à M. Thatcher et ne pas insister, maintenant, sur le respect des règlements. Si nous ne nous en tenons pas à cette règle, il n'y aura pas d'ordre dans nos délibérations.

M. BEAUDRY : Si vous voulez m'endurer un instant...

Le PRÉSIDENT : Alors il faudra que j'endure M. Thatcher.

M. BEAUDRY : Je ne vous importunerai pas très longtemps. Je ne veux soulever qu'un seul point. Je ne demanderai pas au Comité d'assigner ces témoins. Je ne lui demanderai pas non plus d'écouter la lecture de leurs mémoires. Mais je lui demanderai de prendre une décision plus tard, en séance à huis clos ou au comité directeur, au sujet de ces cas et d'autres cas du même genre qui concernent d'autres industries, placées dans une situation assez odieuse. J'attire votre attention sur la requête d'un certain nombre de boulangers indépendants du Québec et de l'Ontario : ils demandent l'autorisation de présenter au Comité, par écrit ou de vive voix, les raisons qui les ont obligés à majorer les prix.

Le PRÉSIDENT : Je porterai cela à l'attention du comité directeur. Je vous ferai remarquer, monsieur Thatcher, (vu que vous vous êtes absenté quelques instants) que j'ai tenu à faire preuve d'équité en cette affaire. J'ai demandé à M. Beaudry de ne pas soulever cette question ici. Elle sera soumise au comité directeur, qui se réunira demain.

M. BEAUDRY : Maintenant que cette question est renvoyée au comité directeur, puis-je en soulever une autre ?

M. FLEMING : Voulez-vous dire que c'est le comité directeur qui se réunira demain ?

Le PRÉSIDENT : Non, ce sera une séance à huis clos.

M. FLEMING : Cette question est renvoyée à la séance à huis clos.

Le PRÉSIDENT : Oui.

M. BEAUDRY : Si, à la suite des difficultés ou des exigences de cette enquête, nous avons placé des industries dans une situation quelque peu délicate, nous espérons leur accorder la justice qui leur est due et les traiter avec équité. Nous devrions tenir compte, dans notre rapport, de leur situation, parce qu'il se peut que l'opinion publique ait été indisposée à leur égard.

Le PRÉSIDENT : Nous nous en occuperons certainement demain matin, à la séance que nous tiendrons à huis clos.

M. THATCHER : Monsieur le président, j'ai une couple de questions à soumettre.

Le PRÉSIDENT : Je vous prierais de ne pas les présenter maintenant, monsieur Thatcher.

M. Harold Greville Smith, 3940, chemin de la Côte des Neiges, Montréal, premier vice-président de *Canadian Industries Limited*, est rappelé.

Me Monet :

D. Monsieur Smith, prenez donc l'annexe D2 du rapport de M. Knight. Mais avant de vous poser des questions au sujet de cet annexe, je voudrais vous demander si vous étiez ici quand M. Knight a présenté son rapport aux membres du Comité. Etiez-vous ici, et avez-vous entendu la lecture du rapport ?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous des remarques à faire sur le rapport de M. Knight, en ce qui regarde *Canadian Industries Limited*, la compagnie que vous représentez ici ?—R. Non, monsieur. Les chiffres qui se trouvent dans le rapport sont tirés du questionnaire. Je n'ai pas de remarques à faire.

D. Comme vous venez de le dire, les chiffres que l'on trouve dans le rapport de M. Knight sont, si je comprends bien, extraits des réponses au questionnaire qui a été adressé à votre compagnie, il y a quelque temps ?—R. C'est juste.

D. Les chiffres du rapport D sont ce que nous pourrions appeler des chiffres-clés extraits des réponses que votre compagnie a données au questionnaire ?—R. Oui, monsieur.

D. Passons à l'annexe D2, monsieur Smith. Les chiffres de *Canadian Industries Limited* se trouvent à droite. Je constate que votre revenu d'exploitation est...

M. THATCHER : Pardon ! maître Monet. Où en êtes-vous rendu ?

Me MONET : Je lis l'annexe D2 du rapport D de M. Knight. Comme le témoin vient de le souligner, et comme on l'a fait remarquer la semaine dernière, le rapport D que M. Knight a lu et a inséré dans les témoignages, est un exposé sommaire des chiffres-clés donnés dans les réponses au questionnaire, dont un exemplaire a été distribué aux membres du Comité.

Me Monet :

D. Je vois sur l'annexe D2 que la proportion entre le revenu d'exploitation et les ventes a été, en 1946, de 34.5 p. 100 et, en 1947, de 25.2 p. 100 ?—R. C'est bien cela.

D. Vous avez dit ce matin, dans votre mémorandum, que votre compagnie a réduit son prix de vente, à un moment donné de l'année 1947. Est-ce exact ?—R. Oui, monsieur ; à la fin de 1946 et pendant 1947.

D. La dernière réduction, je crois, était en date du 2 juin 1947 ?—R. C'est juste.

D. Cette diminution de la proportion entre le revenu d'exploitation et les ventes, dont je viens de parler, est-elle due à la réduction des prix que vous avez opérée à quelque moment de 1946 et de 1947 ? Et signifie-t-elle que la proportion dans laquelle vous avez réduit votre prix dépasse celle de la diminution de votre prix de revient ?—R. Oui, monsieur. De fait, les prix de revient de 1947 sont à peu près les mêmes que ceux de 1946, quelle qu'ait été l'augmentation de la production. Ce n'est qu'au terme de la période d'exploitation que l'on a pleinement réalisé les avantages résultant de cette augmentation de production. Aussi, la diminution du revenu d'exploitation traduit-elle une réelle réduction dans le prix de vente.

D. Plutôt qu'une diminution du prix de revient ?—R. Oui.

D. Prenez maintenant l'annexe D5. Je vois, dans cet état, que la proportion entre le revenu d'exploitation et les ventes a monté de 20.9 qu'elle était dans le troisième trimestre de 1947, à 28.9 dans le premier trimestre de 1948 ?—R. Oui, monsieur.

D. Vous nous avez dit, ce matin, que votre compagnie n'a pas modifié ses prix depuis le 3 juin 1947 ?—R. Non.

D. Alors, le dernier changement de prix s'est effectué avant le commencement du troisième trimestre, n'est-ce pas ?—R. Oui, monsieur.

D. Cette augmentation dans le rapport entre le revenu d'exploitation et les ventes, du troisième trimestre de 1947 au premier trimestre de 1948, signifie-t-elle que les prix de revient de la compagnie ont diminué pendant les derniers six mois ? C'est le contraire de la première question que je vous ai posée.—R. Depuis la fin de 1947, nous avons commencé à récolter les bénéfices résultant de l'agrandissement de notre exploitation de nylon, dont je parle dans mon rapport. Comme je l'ai dit au sujet de 1947, nous avons commencé à produire nous-mêmes les paillettes, pendant le troisième trimestre, au lieu de les importer. Notre prix de revient a augmenté au lieu de diminuer ; mais, à la fin de l'année, nous avons commencé à récolter les bénéfices de cette initiative, ce qui explique l'augmentation du revenu. On voit, en 1948, les avantages que nous avons retirés de cette augmentation de notre mise de fonds.

D. C'est ainsi que vous expliquez la diminution du pourcentage ?—R. Oui, et il faut tenir compte aussi de l'augmentation du volume. Au cours de 1947, nous avons graduellement fait fonctionner un nombre de plus en plus grand de nos agrandissements. Nous avons donc voulu réduire les prix de revient en manufacturant davantage au Canada, au moyen de cette multiplication des exploitations dont nous avons parlé auparavant.

M. Thatcher :

D. Puis-je interrompre ? Si je comprends bien les chiffres qui font l'objet de votre interrogatoire, maître Monet, il en ressort que, au cours des trois premiers mois de cette année, les bénéfices réalisés par *Canadian Industries Limited* représentent presque le double des salaires qui ont été payés ? Du dollar payé par le consommateur, le revenu d'exploitation représente .289 et la main-d'œuvre .154. Est-ce bien cela ?—R. C'est exact, mais vous prenez ces chiffres avant que les impôts en aient été déduits. Les impôts versés au Gouvernement absorbent la moitié de ce montant. Vous avez là le revenu d'exploitation avant la déduction des impôts.

D. Votre revenu d'exploitation est presque le double de tout l'argent que vous avez donné à la main-d'œuvre ?—R. Il représente tous les frais directs.

M. Winters :

D. Il couvre, en plus des impôts, beaucoup d'autres frais ?—R. Il comprend la désuétude, qui n'est pas exempte d'impôts.

D. Comprend-il la dépréciation ?—R. Non. La dépréciation est incluse dans les frais d'exploitation, mais la désuétude ne l'est pas, bien qu'elle représente un montant considérable.

Me Monet :

D. Monsieur Smith, en répondant à la dernière question qui vous a été posée au sujet du rapport entre le revenu d'exploitation et les ventes, vous avez déclaré que les prix de revient de la compagnie ont diminué au cours des derniers six mois. Vous avez parlé d'une réduction dans les dépenses et vous avez dit que cette réduction expliquait en grande partie la situation ? Etant donné ce que vous venez de dire, cela signifie-t-il qu'il y aura prochainement une autre baisse dans le prix de vente du nylon ?—R. Comme j'ai prêté serment, vous ne

voudriez pas que je me compromette en citant des dates et des chiffres. Mais, en vérité, la liste des baisses de prix que nous avons effectuées jusqu'ici indique la ligne de conduite que poursuit la compagnie. Dans le cas d'un nouveau produit comme le nylon, nous avons l'intention, avec le temps, de réduire les prix de vente, dans le but d'étendre le marché et de grossir ainsi le chiffre des ventes. De fait, pour déterminer le meilleur moment pour réduire les prix, il faut tenir compte d'un certain nombre de facteurs, tels que la tendance des prix de revient et la concurrence dans la vente. Il faut aussi du discernement en affaires. Soyez assurés que nous ne perdons pas cela de vue. Depuis le début de nos opérations commerciales, il y a deux ans, nos dossiers révèlent quelle ligne de conduite nous entendons suivre. Je ne puis pas donner de chiffres exacts. Des progrès surviennent dans l'apprêt des filés qui peuvent augmenter notre prix de revient. De plus, évidemment, nous devons faire face, comme tout le monde, à l'augmentation du coût de la main-d'œuvre et des matières premières. Toutefois, notre ligne de conduite est comme je viens de dire.

M. THATCHER : Voudriez-vous établir la comparaison entre les chiffres indiquant le revenu net avec les salaires ? Ce .289 indique le revenu d'exploitation, mais quel est le profit net pour la période de trois mois ?

Me MONET : Je vais traiter cette question dans quelques minutes, monsieur Thatcher. Je n'ai que deux ou trois questions à poser, puis je laisserai les membres du Comité poser toutes les questions qu'ils voudront.

Me Monet :

D. Lorsque vous dites que vous pensez à la chose, sans indiquer de date en particulier, vous dites que la compagnie a l'intention de réduire davantage, à une époque que vous ne pouvez mentionner ?—R. Nous espérons certainement le faire et nous serions désappointés de ne pas pouvoir faire de plus amples réductions.

D. Monsieur Smith, je vous prie de regarder l'annexe D8 du rapport de M. Knight et, si nous considérons là le pourcentage du profit net par rapport au capital, non pas le revenu d'exploitation, mais les ventes relativement au profit net, je remarque que votre profit sur le capital engagé pour les années 1946 et 1947 est de 17.2 p. 100 et 16.1 p. 100 respectivement comparativement à 3 p. 100 en 1945 ? Ne croyez-vous pas que ces 17.2 p. 100 de profit net sur le capital en 1946 et ces 16.1 p. 100 en 1947 constituent un profit excessif sur le capital engagé ?—R. En réponse à votre question au sujet du profit sur le capital engagé, il faut tenir compte d'un certain nombre de facteurs. Dans le cas du nylon, nous étudions les opérations commerciales d'une industrie qui vient de terminer sa deuxième année complète au Canada. Autrement dit, nous en sommes encore à la période des tâtonnements. Au cours des premières années de son exploitation, une industrie nouvelle ne peut faire autrement que de subir des pertes de matériel suranné, à cause des améliorations et des développements de la fabrication. Pour vous donner un exemple, la quantité de machines tombées en désuétude jusqu'à date depuis le commencement de la production commerciale du nylon atteint le montant de $417,000 et tout prochainement nous devrons encore renouveler des machines occasionnant des pertes afin de nous tenir au pas avec les installations que nous avons l'intention d'obtenir. Actuellement, le nylon ne s'est ouvert qu'un seul marché, celui de la bonneterie. C'est un marché d'articles de luxe susceptibles de subir les extravagances de la mode et qui est strictement limité en ce qui concerne le volume. A mesure que nous étendrons le champ du nylon, nous serons, et nous sommes déjà obligés de faire des changements et améliorations échelonnés sur une longue période de temps et les qualités spéciales de certains filés exigeront tout probablement un coût d'exploitation plus élevé. En étudiant ce sujet, je vous dirai, monsieur, qu'il est bon de noter que le prix actuel du nylon est bien inférieur à celui de la soie avant la guerre, et la soie nous fait la concurrence. Le prix du nylon est infé-

rieur à celui de la soie avant l'augmentation de celui-ci, et, au fait, il est au niveau ou à peu près au niveau de celui de la soie en 1934 ou 1935, et bien inférieur au prix que l'on paierait la soie si le nylon n'existait pas aujourd'hui. Une autre question dont il faut tenir compte dans l'étude du nylon, c'est que la valeur du nylon, tel que nous le vendons aujourd'hui, est d'environ 17c. la paire de bas dans la fabrication desquels il entre. Cela mérite d'être remarqué.

D. Quelle est la valeur du nylon qui entre dans la fabrication d'une paire de bas ?—R. La valeur du nylon, tel que nous le vendons, et évidemment les compagnies textiles le travaillent davantage, le transforment et le tressent nécessairement, etc., est de 17c. la paire de bas.

M. THATCHER : Maître Monet, je ne comprends pas encore très bien la présente page où vous traitez de l'annexe D8. Pour l'année 1946, le pourcentage par exemple du profit net est de 17.2 p. 100.

Me MONET : Oui.

M. Thatcher :

D. Le profit net après déduction des impôts était de $1,047,000. Or je désire comparer ce montant avec celui qui a été payé en salaires selon l'annexe D5. Vous est-il possible d'établir une comparaison en dollars, monsieur Smith ?—R. Quelle est votre dernière question ?

D. Pourriez-vous nous fournir en dollars le montant payé pour les salaires ?—R. Je crois que nous avons ces chiffres, monsieur Thatcher.

D. Pour 1946 et 1947 ?—R. Je vais vous les donner dans un instant. Pour 1947 le montant est de $1,198,177 et pour 1946, $989,751.

D. C'est là le total de votre paiement de salaires ?—R. Vous avez là les salaires et traitements à la manufacture, sans que soient inclus les traitements des employés de bureau.

D. Ce qui signifie que votre division du nylon a réalisé en 1946 un profit de $1,047,000 et n'a payé que $989,000 en fait de salaires. Autrement dit, vous avez réalisé des profits plus considérables que le montant total des salaires payés à tout le groupe de vos employés, et la même observation est vraie pour 1947. Le Comité n'est-il pas en droit de conclure que vous avez réalisé des profits non seulement anormaux, mais excessifs ?—R. Pas nécessairement, monsieur. Le placement de plus de $8,000,000 a augmenté le chiffre d'affaires et il faut établir la relation entre le profit et le chiffre d'affaires. Le placement nécessité par les opérations relatives au nylon est considérable et il faut également tenir compte de la grandeur du risque et de la machinerie tombée en désuétude, que j'ai mentionnée comme atteignant les $417,000. Je vous ai également fait remarquer, monsieur, que nous étions dans la période des tâtonnements.

Il existe évidemment d'autres filaments synthétiques qui se développent. Le marché en débite aujourd'hui, d'autres sont en voie de perfectionnement et l'élément risqué est très important. Nous n'en sommes encore qu'aux deux premières années ; et jusqu'à ce que se soit manifestée une tendance... et au cours des deux premières années la tendance est très importante pour nous indiquer jusqu'où nous pourrons aller.

M. Thatcher :

D. Evidemment, à la même époque indiquée dans D5, la tendance des salaires a été vers la baisse, alors que la tendance de vos profits était vers la hausse.—R. Non, monsieur.

D. Cela n'est-il pas vrai d'après le tableau D5 ?—R. Non, monsieur.

D. Bien, votre revenu d'exploitation a augmenté ?—R. Non, monsieur, je crois que je puis vous expliquer la chose. Le revenu d'exploitation de 1947 était d'environ un million et quart de moins qu'en 1946 comme je l'ai mentionné ce matin. Ce sont là, monsieur, des montants de pourcentage. Le fait que le pour-

centage des salaires est inférieur n'indique pas que les salaires eux-mêmes sont inférieurs.

Au fait, les salaires ont augmenté. En réalité, les taux horaires ont augmenté de 17 p. 100.

D. Certainement ; mais ils n'augmentent pas dans la même proportion que vos profits et que le coût de votre matériel ?—R. Les salaires de 1946 ont augmenté.

D. Mais vos profits et autres item ont augmenté ?—R. Non, ils ont diminué ; $1,225,000 ; le revenu d'exploitation a diminué de $1,225,000 de 1946 à 1947.

D. Monsieur Smith, peut-être n'ai-je pas réussi à concilier ces chiffres.—R. Je crois que c'est le pourcentage qui vous rend la chose difficile.

D. Votre pourcentage de salaires est vers la baisse si nous comparons les deux derniers trimestres sur l'annexe D5 ; vos salaires étaient de .158 le premier trimestre et ils ont baissé à .154 le premier trimestre de 1948 ; et si nous prenons votre revenu d'exploitation, il part de .254 pour sauter à .289 ?—R. Cela est dû à un changement dans le chiffre d'affaires. Cela n'indique pas que le taux lui-même soit bas. Il est monté légèrement, de sorte que le montant payé en fait de salaires était moins élevé.

C'est une question difficile, et je comprends très bien que vous ayez éprouvé de la difficulté à comprendre ce pourcentage. Mais je vais m'exprimer de la façon suivante : supposons que les salaires constituent 20c. dans le dollar ; et supposons que l'article soit monté de $1 à $1.10. Les salaires constituent encore 20c. ou 20 p. 100 en termes de pourcentage, mais les salaires seraient moins élevés, bien que le montant payé puisse être exactement le même.

Dans notre cas, le prix ne monte pas. Je ne sais pas comment vous l'expliquer d'une manière satisfaisante.

D. Il me semble réellement qu'à une époque où votre compagnie réalise des profits plus considérables que le montant que vous payez en salaires à vos employés, la proportion des salaires par rapport au dollar du consommateur est vers la baisse ; et je ne comprends pas très bien pourquoi il en est ainsi.—R. La tendance des salaires n'est pas vers la baisse, monsieur Thatcher. Si nous nous souvenons du fait qu'en 1947 notre chiffre d'affaires était de 47 p. 100 plus élevé que l'année précédente, l'augmentation réelle des taux de salaires dans l'année a été de 17 p. 100 ; le taux horaire a augmenté, non pas les salaires eux-mêmes, d'environ 20 p. 100, mais le nombre des employés a également augmenté au cours de l'année.

D. Le Comité pourrait-il affirmer équitablement qu'en 1946 les profits que vous avez réalisés ont exercé une plus grande influence sur les prix que les salaires que vous avez payés à vos employés ?—R. Non, monsieur, je ne crois pas que vous puissiez affirmer cela.

D. Si vos profits sont plus élevés que le montant de vos salaires, pourquoi ne pourrions-nous pas affirmer cela ?

Le PRÉSIDENT : C'est au Comité de tirer ses conclusions en la matière.

M. Thatcher :

D. Eh bien, voilà comment je conclus, et si je n'ai pas raison, je veux qu'on me dise pourquoi ?—R. En 1947, notre production a atteint un taux plus élevé que nous ne nous y attendions ; c'est pour cette raison que nous avons fait une réduction des prix, même à la fin de notre première année ; et au milieu de notre deuxième année d'exploitation... Je désire encore vous faire remarquer qu'il nous a fallu risquer un très gros placement de plus de $8,000,000 pour ces deux premières années, et nous espérions que cette tendance continuerait.

D. Vous pourriez évidemment supposer, que si vous continuiez à réaliser un profit net après déduction des impôts, vous n'iriez pas loin sans que vous

n'ayez plus de placement du tout ?—R. J'espère que la nouvelle expansion commencée cette année ajoutera à notre placement d'une façon considérable.

Nous ne sommes pas intéressés à des profits à courte échéance, mais plutôt à une édification à long terme de notre entreprise.

Nous voulons créer un commerce de tonnage plutôt qu'un commerce à l'once, et je m'attends que notre placement augmente et continue de grandir à un taux plus rapide qu'à présent.

D. Il me semble que votre compagnie a réalisé un profit plus considérable que le montant payé en salaires à ses employés, plus que n'importe quelle compagnie qui a comparu devant le présent Comité.

Le PRÉSIDENT : Mais le témoignage prouve que la présente compagnie a baissé ses prix.

M. THATCHER : J'allais étudier ce point tantôt.

Le PRÉSIDENT : Tout de même ses profits sont plus élevés que ceux des autres.

M. THATCHER : Je ne crois pas qu'elle ait suffisamment baissé ses prix.

Le PRÉSIDENT : Certainement, d'une façon exemplaire ; et si elle était en mesure de le faire, je me demande pourquoi les autres compagnies ne l'ont pas fait.

M. Fleming :

D. M. Smith a, à différentes reprises, parlé des machines tombées en désuétude dans cette industrie et a mentionné le montant de $416,000, je crois, qui a été déduit l'an dernier pour ces machines tombées en désuétude. Est-ce que cela est compris dans les chiffres donnés ici pour indiquer les profits ? Avez-vous tenu compte de cela ?—R. Ce n'est pas admissible comme dégrèvement ; on nous a accordé $97,000 mais non le reste, soit $320,000 ; le prix de revient net pour la compagnie a été d'environ $360,000 pour les machines tombées en désuétude ; la compagnie n'a pas évidemment été autorisée à tenir compte de ce montant dans la déduction des impôts.

D. Cela représente une perte de capital ?—R. Oui.

D. Ce qui veut dire que si vous continuiez de cette façon, il vous faudrait réparer cette perte de capital aussi bien que d'essayer de réaliser des profits sur votre placement ?—R. Exactement.

D. A quelle année se rapporte ce montant de $360,000 ?—R. A 1945, d'octobre 1945, lorsque nous avons commencé en affaires, jusqu'à date, c'est-à-dire 1945, 1946 et 1947.

D. Jusqu'à la fin de 1947 ?—R. Oui, monsieur.

D. Et cela continue ?—R. Oui, monsieur. Je crois que nous aurons un fonds important de désuétude pour le prochain agrandissement, dont nous pourrons commencer la construction, je l'espère, au cours des prochains mois. Nous avons augmenté la capacité de production de l'usine.

D. Pouvez-vous dire au Comité si cette somme sera amortie au moyen du capital, si elle sera augmentée en comparaison de la perte nette de capital enregistrée à la fin de 1947 ?—R. Non, monsieur, je ne peux pas le dire.

D. Il est encore trop tôt ?—R. Oui. Il y a encore beaucoup de progrès à faire. Nous en sommes encore à la période des débuts. Je ne peux pas prévoir ce qui arrivera dans deux ans.

Au début, le montant sera assez important. Mais la situation change vite. Je ne puis pas prévoir, monsieur, si le montant sera plus élevé ou s'il le sera moins.

M. Irvine :

D. Monsieur Smith, je ne comprends pas que vous disiez que votre échelle des salaires n'a pas été réduite, quand vous avez, le dernier trimestre de 1947, le chiffre de .158 pour la main-d'œuvre, et, le premier trimestre de 1948, celui de .154.

Voudriez-vous essayer d'expliquer, une fois de plus, pourquoi cela ne suppose pas qu'il y a eu diminution dans le montant des salaires ?—R. Monsieur, je ne saurais l'expliquer sans faire des calculs très compliqués.

Mais je peux vous certifier que le taux des salaires augmente véritablement, et qu'il était un peu plus élevé pendant le premier trimestre de cette année que pendant le dernier trimestre de l'année dernière.

D. Le nombre de vos employés a-t-il été réduit ?—R. Non, monsieur. De fait, nos employés sont un peu plus nombreux. Le nombre des employés augmente. De même que le rendement s'accroît, de même le taux du salaire, le nombre des employés et le total des dollars payés en salaires augmentent régulièrement. Ils ont augmenté au cours de 1945, de 1946 et de 1947, et ils continuent de le faire.

M. Fleming :

D. J'ai une autre question à poser sur ce point. M. Smith a fait allusion à l'annexe D8 du rapport, au sujet de la perte de capital, c'est-à-dire la perte nette de capital dont il est question à l'avant-dernière colonne, le bénéfice net après déduction des impôts ?—R. Oui, monsieur, c'est bien cela.

D. Il en a été tenu compte dans cet état ?—R. Oui, monsieur.

M. THATCHER : Est-ce que je peux interroger le témoin, maintenant ?

Le PRÉSIDENT : Oui.

M. Winters :

D. C'est là un fonds que vous mettez de côté pour la désuétude ? Vous débarrassez-vous de ces machines ?—R. L'outillage est sujet à la désuétude, ainsi que les bâtiments où l'on fait des changements.

D. Voulez-vous prendre votre rapport, à la première page, tandis que je vais consulter le rapport général ?—R. Oui, monsieur.

D. Vous dites, à la première page de ce mémoire, que *Imperial Chemical Industries* possède 42.6 p. 100 des actions ordinaires de votre compagnie, et *Dupont Limited* 41.8 p. 100.

Le PRÉSIDENT : Où voulez-vous en venir ?

M. THATCHER : Je veux savoir d'abord si ces compagnies (les compagnies américaines et anglaises) ont un mot à dire au sujet des prix et si, en général, elles exercent quelque influence sur votre ligne de conduite.

Le TÉMOIN : Non, monsieur ; elles n'en exercent aucune, absolument aucune.

M. Thatcher :

D. Aucune influence, absolument aucune ?—R. Je le dis, dans le rapport même, à la page 2 :

> Cette concession par duPont de droits sur le nylon n'a contrôlé ni le volume de production ni la fixation des prix de vente au Canada, qui relèvent totalement de l'administration de *C-I-L.*

D. Vous affirmez donc catégoriquement qu'elles n'exercent aucun contrôle sur vous et qu'elles n'ont pas un mot à dire en ce qui regarde votre ligne de conduite ?—R. Elles n'exercent aucun contrôle sur la fixation des prix de vente. J'ai fait partie du conseil d'administration pendant huit ans et, d'après ma propre expérience, je peux dire que non. C'est l'administration elle-même qui règle cette question-là.

D. Il y a quelque chose qui me porte à me demander si elles n'exercent pas, indirectement, quelque influence. J'aimerais citer un paragraphe du rapport de M. McGregor intitulé "Le Canada et les cartels internationaux". Il est question de votre compagnie dans ce rapport. Voici ce que je lis aux pages 17 et 18, si je peux, toutefois, consigner cela au compte rendu :

> Les arrangements relatifs au Canada entre l'*ICI* (ou ses prédécesseurs) et la maison duPont, — nous l'avons déjà signalé — durent depuis plusieurs

années. Les uns sont des accords sous seing privé, tandis que les autres constituent des contrats officiels. L'entente tripartite du 1er décembre 1936 entre la maison duPont, l'*ICI* et la *CIL* est le plus complet de ces contrats officiels.

Je me demande, monsieur Smith, si vous êtes bien au courant de cette entente tripartite, si cette entente est toujours en vigueur ?—R. Oui, monsieur.

D. Elle est toujours en vigueur ?—R. Oui, monsieur.

D. Et vous en connaissez la teneur ?—R. Oui, monsieur.

D. Alors, je continue la lecture du rapport de M. McGregor :

Aux termes de cet accord, l'*ICI* et la maison duPont concèdent à la *CIL*, pour le Canada et Terre-Neuve, l'exploitation exclusive des brevets, inventions et procédés de fabrication qu'elles possèdent ou qu'elles pourront acquérir par la suite. De son côté, la *CIL* cède à l'*ICI* et à la maison duPont un privilège analogue pour le reste du monde, conformément à la répartition territoriale établie par des ententes antérieures.

Les domaines industriels englobés par l'entente tripartite comprennent la production des tissus enduits, des pellicules de cellulose, des matières plastiques, des peintures et vernis à finir, des engrais, des insecticides, des explosifs et des produits chimiques en général.

M. McGregor dit ensuite que cette entente comprend trois points principaux.

M. FLEMING : Y est-il question du nylon ?

M. THATCHER : Les "tissus enduits", cela doit comprendre le nylon.

Le TÉMOIN : Non, monsieur ; le nylon n'entre pas du tout dans la catégorie des tissus enduits.

M. Thatcher :

D. Prétendez-vous que vous n'avez pas d'accord au sujet du filé de nylon, un accord au sujet des brevets ou quelque entente de ce genre ?—R. Au contraire, à cause des relations qui existent entre les trois pays, la maison duPont nous a accordé ce droit gratuitement, sans redevances ou paiements. Oui, monsieur, nous avons obtenu cela en vertu de l'entente.

D. Oui, vous dites, à la page 2 de votre rapport, que *CIL* a reçu les droits sur les inventions, pour le Canada, grâce aux relations qui existent entre *CIL*, *ICI* et la maison duPont :

En raison des relations existant entre *CIL*, *ICI* et duPont, *CIL* reçoit les droits pour le Canada sur les inventions et procédés développés par ces compagnies et, par conséquent, obtient de duPont les droits relatifs au nylon pour le Canada.

Je voudrais savoir si, en retour de ces droits, qui vous ont été accordés, vous n'avez pas accepté de quelque façon de limiter au marché canadien la vente de vos marchandises ?—R. Je touche à ce point-là à la page suivante :

La vente du filé de nylon, sans égard au pays où il a été manufacturé, est sujette aux brevets qui peuvent exister dans tel ou tel pays.

Quant à ceux qui achètent le filé de nylon de *CIL* pour le transformer en produits manufacturés, ils peuvent exporter tels produits n'importe où dans le monde. La vente du filé de nylon, sans égard au pays où il est manufacturé, est sujette aux brevets qui peuvent exister dans tel ou tel pays.

Cela règle complètement la question, sans qu'il soit nécessaire de recourir, en plus de cet accord, à une autre entente, tripartite ou autre.

D. Je ne la comprends peut-être pas, mais ne peut-on pas conclure de cette dernière phrase que vous ne pouvez pas, à cause de ces brevets, vendre ailleurs qu'au Canada ?—R. Non, elle signifie que nous ne pouvons pas vendre, si ce n'est dans les pays où des brevets n'ont pas été accordés. Elle s'applique aux pays où un brevet a été accordé à quelqu'un, ce qui peut arriver fréquemment dans le cas des brevets. Si ce brevet n'a pas été accordé, disons en France, alors nous pouvons exporter en ce pays du filé de nylon. Mais si un brevet y a été

délivré, alors c'est un droit qui a été accordé à une compagnie ou à un autre organisme contre espèces, et, par conséquent, ceux-ci nous poursuivraient si nous exportions. Mais rien ne nous empêche d'exporter, sauf dans les pays où un droit est protégé. Alors, c'est qu'on a payé pour ce droit, ce qui est conforme à la loi générale des brevets. Ce n'est pas une loi faite spécialement pour le nylon ou pour nous-mêmes.

M. Fleming :

D. Mais vous avez atteint un point où il vous est possible d'exporter en dehors du Canada ?—R. En 1947, une quantité considérable de nylon a été exportée à cause d'une grande rareté mondiale de ce produit. Ce sont nos propres clients qui, je crois, ont exporté la plus grande partie de ce nylon. Ces approvisionnements de nylon, manufacturés en 1947 avec notre filé, et exportés ensuite, valaient environ 3 millions de dollars.

M. Thatcher :

D. N'est-il pas vrai que, au cours des deux dernières années, le Canada n'a pas exporté de filé de nylon ?—R. Nos clients, je crois, en ont exporté une très grande quantité.

D. Mais il me semble que vous avez dit qu'il n'y avait pas eu d'exportation, je ne me rappelle pas à quelle page.—R. Nous estimons à 480,000 environ le nombre de livres de nylon qui ont été exportées en 1947.

Me Monet :

D. Par vos clients ?—R. Par nos clients.

M. Thatcher :

D. Aux termes de l'article C de cette entente tripartite, la *CIL* devait limiter ses exploitations au Canada.

Alinéa *c*) : La *CIL* doit restreindre ses opérations au Canada et ne pas se livrer au commerce d'exportation, même lorsqu'elle peut le faire avantageusement par suite de préférences tarifaires ou pour d'autres causes.

Ce paragraphe s'applique-t-il au nylon ?—R. Non, monsieur, cela ne s'applique pas à l'entente tripartite aujourd'hui.

M. Fleming :

D. Je crois qu'il convient de clarifier ce point ; si cette entente s'applique de quelque façon au nylon, alors les questions sont conformes au règlement ; sinon, les questions ne se rapportent pas au sujet que nous étudions.

Le PRÉSIDENT : Je pense que vous avez raison.

M. THATCHER : Je vais essayer de prouver la chose.

Le PRÉSIDENT : Le témoin a affirmé que l'entente ne se rapporte pas au nylon.

M. THATCHER : Au filé de nylon ; cette entente tripartite ou n'importe quel accord de votre compagnie, se rapportent-ils à la restriction de vos ventes du filé de nylon ?

Le TÉMOIN : Je vous prierais de me laisser répondre à la présente question : savoir si nous, en vertu de l'entente tripartite, sommes limités seulement dans la mesure où un brevet peut exister de quelque façon dans un pays.

Si vous obtenez d'un tiers la permission de manufacturer, votre droit serait limité au pays dont vous auriez acheté l'autorisation ; quiconque dans un autre pays obtiendrait un brevet pour ces droits empêcherait naturellement les importations dans cet autre pays, car il a payé pour l'obtention de ses droits.

D. Et cela s'applique-t-il également aux droits des États-Unis, aux droits exclusifs de ce pays ?—R. Ce sont eux qui ont inventé le procédé et les seuls qui l'appliquent.

D. Alors lorsque vous affirmez que cette compagnie est la compagnie mère...
M. FLEMING : Non, il n'a pas affirmé que c'était la compagnie mère.

M. Thatcher :

D. Alors la compagnie qui détient le brevet aux États-Unis, cette compagnie duPont, pourrait vous empêcher d'expédier vos produits aux États-Unis ?—R. Oui, monsieur, les détenteurs du brevet, quels qu'ils soient, (dans l'espèce, c'est la compagnie duPont), sont en mesure de nous empêcher.

Mais il n'y a rien qui empêcherait les duPont de nous accorder en retour un permis d'expédition aux États-Unis, si la chose était possible.

D. Eh bien, nous sommes en pleine crise du dollar, et si toutes les compagnies suivaient votre exemple, il nous serait bien difficile de faire progresser nos exportations aux États-Unis. Vous laissez un accord de brevet vous empêcher d'exporter des États-Unis ?—R. Non, monsieur. Étant donné la présence des usines américaines, dont la plus petite est environ quatre fois et demie la grandeur de la nôtre, la possibilité d'exporter aux États-Unis n'existe pas ; et, les droits de douane, étant ce qu'ils sont, il nous coûterait plus cher d'exporter que de vendre au Canada ; de sorte que nous n'oublions pas du tout les possibilités, mais elles n'existent tout simplement pas, parce que la production américaine actuelle est neuf fois plus considérable que la nôtre et vient de deux usines quatre ou cinq fois plus grandes que la nôtre. Ces deux usines ont été agrandies pour répondre à une demande domestique très considérable.

D. Existe-t-il un accord avec la compagnie duPont ou l'organisation des duPont voulant qu'ils n'expédient pas de filé de nylon pour vous faire concurrence sur le marché canadien ?—R. Non, mais à titre de propriétaires des brevets, nous pourrions prendre des mesures pour nous protéger. Une fois que nous avons obtenu le droit, il ne peut être accordé à nul autre. La chose se présente souvent en vertu de l'octroi, d'un brevet, mais rien ne les empêche de le faire, et leurs produits, de fait, traversent la frontière librement.

D. Mais serait-il équitable d'affirmer qu'en ce qui concerne le marché canadien, vous exercez au Canada un monopole absolu et complet, parce que vous avez les brevets qui empêchent les concurrents ou toute autre compagnie de vous faire la concurrence ici, à moins que vous ne leur accordiez un permis ?—R. Nous avons beaucoup de concurrence domestique.

D. Vous voulez dire en concurrence avec votre filé de nylon ?—R. Non, monsieur ; nous faisons la concurrence à la soie et autres filaments. Nous n'avons pas de concurrence pour le nylon lui-même, mais je crois qu'il est vrai d'affirmer qu'avant la guerre par exemple, le nylon remplaçait la soie sur le marché qui regorgeait de soie, ce qui indique qu'il existe de la concurrence aujourd'hui.

D. Mais en ce qui concerne le nylon, vous exercez au Canada un monopole absolu et complet ?—R. Nous vendons à nos acheteurs de nylon.

D. Et vous n'avez aucune concurrence étrangère ou domestique ?—R. Nous n'en avons pas dans le moment, monsieur.

M. Fleming :

D. Vous voulez dire au Canada ?—R. Oui.

M. Thatcher :

D. Par conséquent, serait-il équitable d'affirmer que la concurrence n'entre pas en jeu dans l'établissement des prix du filé de nylon ?—R. Non, monsieur. Le prix du filé de nylon a été établi en se basant sur la concurrence avec la soie, et il a été baissé depuis cette époque.

D. Vous n'avez fait face à cette concurrence que récemment ?—R. Les bas de soie se vendent meilleur marché que les bas de nylon, si l'on peut les déplacer.

D. Vous dites à la page 5 de votre déclaration : "Après défalcation de la réserve pour dépréciation, le montant net du capital employé s'élevait à

$6,560,000". Or, s'il m'est permis de consulter une autre page, je découvre à la page 4 de l'état n° 1 de votre autre mémoire qu'en 1946, le revenu d'exploitation de votre division du nylon, ...je mentionne l'état n° 4 de la page 1.

Le PRÉSIDENT : Page 4.

Me MONET : Oui, c'est la bonne page, monsieur le président.

M. Thatcher :

D. Vous dites que votre revenu d'exploitation pour votre division du nylon en 1946 a été de $2,163,000 et quelques dollars. Cela équivaut à 33 p. 100, si mes chiffres sont exacts ; 33 p. 100 de votre capital engagé avant déduction des impôts.

Les chiffres de 1947 qui ont été obtenus par la même méthode indiquent que vous avez réalisé 31 p. 100 de votre capital engagé ?—R. Oui.

Le président :

D. Avant la déduction des impôts ?

M. Thatcher :

D. Oui, avant la déduction des impôts. Que son revenu d'exploitation... serait-il équitable... n'approuvez-vous pas de ces chiffres, monsieur Smith ?—R. Votre chiffre pour 1946 était de quelque 33 p. 100.

D. Et 31 p. 100 pour 1947 ?—R. 30 p. 100.

D. Est-ce que le document porte le chiffre exact ?—R. Avant déduction des impôts, évidemment.

D. Avant la déduction des impôts ?—R. Oui.

D. Et je suppose qu'il serait équitable d'affirmer que vous avez eu une couple d'augmentations des prix ?—R. Oui, trois augmentations de prix.

D. Oui. Mais à un moment où vous accusez un profit extraordinaire sur le capital engagé, ne serait-il pas équitable d'affirmer que vous avez profité du manque de concurrence pour maintenir le prix du nylon à un niveau bien plus élevé qu'il devrait être ?—R. Il n'y a pas de doute que nous aurions pu vendre tout notre nylon aux prix de plafond, mais nous avons réduit les prix de $1,225,000 au cours de la première année ; et la deuxième année, (nous espérions le faire à mesure que nous ouvrions un marché), mais si nous sommes limités à un marché étroit, nous allons nous apercevoir que nous ne pouvons pas bénéficier du même profit. Cela est en vue de développements futurs.

D. Oui, mais si toutes les compagnies canadiennes réalisent un profit exorbitant comme celui-là, notre structure de niveaux de prix va réellement monter.

M. FLEMING : Oui, mais si toutes les compagnies réduisaient leurs prix comme l'a fait celle-ci, les prix baisseraient.

M. THATCHER : Voici une compagnie qui réalise un profit supérieur au montant de salaires qu'elle donne à ses employés. Il me semble que ce soit là une situation anormale.

M. IRVINE : Si toutes les compagnies se comportaient de la même façon, elles ne pourraient jamais acheter tout ce qu'elles produisent, parce qu'elles manqueraient de salaires pour le faire.

M. THATCHER : Quelle est le résultat de la comparaison des prix américains et anglais qui correspondent aux prix canadiens ?

Me MONET : Pardonnez-moi, monsieur Thatcher, j'ai ici un graphique que je désire déposer. Ma dernière question portait sur une comparaison entre les prix américains et les prix canadiens, et le présent graphique devait être déposé à ce stade ; alors si vous me le permettez, il se peut que nous voulions questionner le témoin sur cette question.

M. THATCHER : Certainement.

Me MONET : Monsieur Smith, en attendant les questions qui peuvent résulter de l'interrogatoire que vous avez subi, M. Thatcher vous a posé une ques-

tion à ce sujet. Auriez-vous donc l'obligeance de dire aux membres du Comité si de 1946 à 1947, nous souvenant des deux réductions de prix que vous aviez déjà faites, il aurait été possible pour votre compagnie de faire une réduction plus considérable, ou de faire une nouvelle réduction, étant donné que même avec ces réductions, votre profit net pour les années 1946 et 1947 était de 17.2 p. 100 et de 16.1 p. 100 respectivement ?

Le TÉMOIN : Je crois que la réponse à votre question, maître Monet, se trouve dans ce que j'ai souligné plus tôt. Nous avons fait des réductions dans l'espérance d'augmenter notre chiffre d'affaires et comme ce chiffre d'affaires commence d'augmenter, nous avons l'intention de continuer à faire des réductions, à moins qu'il ne survienne des frais plus élevés.

Me MONET : De maintenir la tendance à la baisse des prix ?

Le TÉMOIN : Oui. Comme je l'ai dit, nous serons bien désappointés si nous ne sommes pas en mesure de le faire.

Le président :

D. Quand, monsieur Smith ?—R. Je ne puis vous faire connaître la date précise.

D. A peu près à quelle date ?—R. J'espère que nous pourrons le faire.

Me MONET : Pouvez-vous donner aux membres du Comité une idée du chiffre d'affaires qu'il vous faudrait atteindre avant de penser à une autre réduction des prix ?

Le TÉMOIN : Je crains ne pouvoir vous le dire sans préparation, monsieur.

M. WINTERS : Cette déclaration suppose-t-elle la stabilité des frais de main-d'œuvre ?

Le TÉMOIN : Comme je vous le dis, nous avons subi des augmentations de prix de revient et nous ne doutons pas que le prix de revient de la main-d'œuvre et de la matière première va augmenter. Il faut que nous balancions ces frais additionnels au moyen du chiffre d'affaires et abaissions quand même les prix, comme nous l'avons fait en 1947.

Le PRÉSIDENT : De sorte que les prix tomberaient au-dessous de ceux d'avant-guerre ?

Le TÉMOIN : Ils sont déjà très inférieurs à ce qu'ils étaient alors.

Me Monet :

D. Vous avez dit ce matin, n'est-ce pas, que les prix ont baissé de 20 à 30 p. 100 ?—R. Ils étaient de 20 à 30 p. 100 inférieurs au prix-plafond. Ils sont, à l'heure actuelle, de 35 p. 100 inférieurs à ce prix-plafond, qui est lui-même au-dessous du prix de 1939.

D. Avant de terminer l'interrogatoire, j'aurais quelques questions à poser au sujet des prix des États-Unis, dont il a été question.

Le PRÉSIDENT : M. McCubbin, j'en suis sûr, aimerait que vous réduisiez vos prix avant que le Comité ait fini de siéger.

Le TÉMOIN : Qu'en dites-vous ?

Le PRÉSIDENT : A en juger par l'expression de son visage, M. McCubbin aimerait qu'il y eût une autre réduction de prix avant que le Comité cesse de siéger.

Le TÉMOIN : Ainsi que je l'ai dit, nous y pensons constamment, et j'espère que nous pourrons bientôt le faire. Je ne peux pas dire si cela arrivera avant que le Comité cesse ses travaux, mais je crois que nous pourrons le faire dès que nous pourrons entrevoir des progrès continus.

M. FLEMING : Puis-je poser une question au président ? A quel moment le Comité cessera-t-il ses travaux ?

Le PRÉSIDENT : Quand le Comité jugera qu'il a accompli sa tâche. Or, M. Fleming est membre du Comité.

M. THATCHER : Monsieur Smith, vous avez fait une déclaration que je voudrais éclaircir. N'avez-vous pas dit, je crois, que l'entente tripartite était toujours en vigueur ?

Le TÉMOIN : C'est bien cela que j'ai dit.

M. THATCHER : A la page 18, M. McGregor écrit...

M. FLEMING : Interrogez-vous le témoin au sujet de l'accord sur le nylon ?

M. THATCHER : Permettez-moi de commencer à lire et je vous le dirai.

M. FLEMING : Il faut le dire d'abord.

M. THATCHER : Une phrase, seulement. En parlant de l'entente tripartite, M. McGregor dit : "Aux termes de cet accord..."

M. FLEMING : Ce n'est pas ainsi que vous devez vous y prendre.

Le PRÉSIDENT : M. Fleming soulève une question de règlement.

M. FLEMING : Ce n'est pas là la marche à suivre. M. Thatcher doit prouver d'abord que l'entente tripartite concerne le nylon.

M. THATCHER : C'est ce que je tente de faire. Mais, auparavant voulez-vous me laisser dire un mot ?

M. FLEMING : Que M. Thatcher donne d'abord les raisons qu'il a de lire les termes de cette entente.

Le PRÉSIDENT : Tout à l'heure, M. Smith a nié quelque chose, et, maintenant, M. Thatcher veut prouver que M. Smith n'a pas raison.

M. IRVINE : Au moyen du témoignage de M. McGregor.

M. THATCHER : Je ne le lis peut-être pas comme il faut, et je voudrais en avoir une idée nette.

Le PRÉSIDENT : Très bien, vous pouvez lire.

M. THATCHER : Evidemment, en 1936, il ne pouvait pas être question du nylon, puisque l'on n'en fabriquait pas. "Aux termes de cet accord, l'*ICI* et la maison duPont concèdent à la *CIL*, pour le Canada et Terre-Neuve, l'exploitation exclusive des brevets, inventions et procédés de fabrication qu'elles possèdent ou qu'elles pourront acquérir par la suite". M. Smith dit que cette entente est encore en vigueur. Alors, pourquoi a-t-on fait une exception pour le nylon ? Le nylon constitue-t-il une exception ? D'après ce que je viens de lire, il ne constitue pas une exception.

Le PRÉSIDENT : Vous posez deux questions, et vous ne le laissez pas répondre.

Le TÉMOIN : Ce n'était pas une exception. La différence dans les relations entre *CIL* et la maison duPont...

M. Thatcher :

D. Ce n'était pas une exception ?—R. Non.

D. Alors l'accord tripartite vaut pour ce cas-là.—R. Oui, monsieur.

M. THATCHER : Puis-je continuer, monsieur Fleming ?

M. FLEMING : M. Smith voudrait-il répéter ce qu'il vient de répondre ?

Le TÉMOIN : L'entente tripartite, telle qu'elle est, s'applique au nylon.

M. THATCHER : Alors, je continue : "*a*) La *CIL* a l'exclusivité, au Canada, de tout procédé appartenant à l'une ou l'autre des parties principales. *b*) La *CIL* devient l'unique distributrice de tout produit expédié au Canada par l'*ICI* ou la maison duPont. *c*) La *CIL* doit restreindre ses opérations au Canada et ne pas se livrer au commerce d'exportation, même lorsqu'elle peut le faire avantageusement par suite de préférences tarifaires ou pour d'autres causes".

Cela, par conséquent, doit s'appliquer au nylon.

Le TÉMOIN : Non, monsieur.

M. Thatcher :

D. Vous vous contredisez ?—R. Non, monsieur. J'ai essayé de vous répondre, mais il y a eu de la confusion. Cette stipulation ne fait plus partie de l'entente tripartite.

D. Vous avez dit qu'elle était en vigueur ?—R. Oui, mais cette stipulation ne s'applique pas au nylon. Nous pouvons exporter, à moins que les brevets ne soient la propriété de quelqu'un d'autre.

D. Quand cette stipulation a-t-elle été suspendue ?—R. Je ne peux pas vous le dire au pied levé, mais je peux peut-être dire que c'est il y a trois ou quatre ans. Je ne m'en souviens pas exactement.

D. Naturellement, le rapport McGregor ne date que de deux ans et, apparemment, il s'appliquait à ces cas-là ?—R. Il a probablement fallu un an pour recueillir tous les renseignements. Nos exportations ne sont pas restreintes, si ce n'est dans le cas où le brevet est la propriété d'une personne autre que nous-mêmes ou que la maison duPont.

D. Par conséquent, vous ne pouvez pas expédier aux États-Unis ?—R. Les brevets défendent à quiconque d'expédier.

D. La propriété collective de ces brevets par plusieurs compagnies ne nuit-elle pas aux exportations canadiennes et ne nous empêche-t-elle pas de nous procurer des dollars américains ?—R. Je me suis efforcé de vous démontrer que ce n'était pas possible. D'autre part, en exploitant ces brevets en ce pays, nous économisons une énorme quantité de dollars américains, parce que nous échappons ainsi à la nécessité d'importer des Etats-Unis. Ce sont huit millions de dollars de nylon canadien qui prennent la place de huit millions de dollars de nylon américain, marchandises qui, sans doute, seraient importées des Etats-Unis au Canada. C'est là un grand avantage, car le nylon serait quand même importé en ce pays, s'il n'y était pas fabriqué.

D. Vous croyez qu'il est impossible d'accroître votre production, afin d'expédier aux États-Unis et, ainsi, de mettre la main sur des dollars américains?—R. Je crois qu'il serait assez difficile de manufacturer à meilleur marché qu'aux États-Unis, parce que la production des États-Unis est beaucoup plus forte.

D. Ne serait-ce pas parce que votre entente au sujet des brevets ne vous permet pas d'expédier ?—R. Non, monsieur.

D. Vous vous contredisez ?—R. Ce n'est pas parce que l'accord sur les brevets l'interdit. Le coût de la production n'est certainement pas plus avantageux ici qu'aux États-Unis, et notre prix de revient actuel est beaucoup plus élevé. Je parle d'une manière générale, et non pas seulement pour le nylon. Les prix de revient actuels au Canada sont beaucoup plus élevés. De plus, une usine de la même grandeur coûte beaucoup plus cher ici qu'aux États-Unis. Je ne crois pas qu'il soit possible de réussir ce que vous demandez, parce que nous n'avons pas les facilités voulues.

D. Puisque les articles de l'entente tripartite ne sont plus en vigueur, quel avantage trouvez-vous à la conserver ?—R. C'est que, en vertu de l'entente, nous obtenons le droit aux nouveaux procédés de fabrication pour le Canada et nous avons le privilège de les exploiter.

D. Que donnez-vous en retour ? Vous devez offrir quelque compensation?—R. Non, monsieur, nous n'en offrons pas.

D. Vous voulez faire croire que c'est par pure bonté...—R. Non, comme nous l'avons dit...

D. Vous jurez que les compagnies regardent maintenant ces trois articles comme désuets ?—R. Je déclare que nos exportations ne sont pas restreintes, si ce n'est lorsqu'un brevet a été accordé à un pays. Il peut arriver qu'une autre maison possède un brevet et vienne en conflit avec nos intérêts. Nous ne pouvons pas exploiter, bien que, maintenant la maison duPont soit la propriétaire du brevet. L'article qui regarde l'expédition ne nous impose pas de restrictions.

D. Mais les brevets vous en imposent ?—R. Tout le monde est dans le même cas.

D. Les brevets des deux compagnies dont vous êtes la filiale vous imposent des limites ?—R. Ces brevets ne nous restreignent pas plus que nous restreindraient des brevets que nous achèterions d'un autre groupe.

D. En ce qui regarde le prix, vous jouissez d'un monopole complet sur le marché ?—R. Non, monsieur, nous avons une forte concurrence...

M. FLEMING : Nous sommes ici pour interroger et non pour faire des déclarations.

M. THATCHER : Vous avez, sur le marché domestique, l'entier monopole du filé de nylon, en ce qui regarde la concurrence extérieure. Il est vrai qu'il y a de la concurrence dans la soie, mais il n'y en a aucune dans le filé de nylon, et vous en avez le monopole absolu ?

Le TÉMOIN : Nous sommes les seuls manufacturiers de nylon, mais nous devons faire face à la concurrence puisque nous le mettons sur le marché dans le but de le substituer à d'autres tissus.

M. MERRITT : Le mot nylon est-il le nom d'une marque de commerce ?

Le TÉMOIN : Non, c'est un terme que l'on emploie pour désigner une espèce de corps polymères. C'est un mot créé pour les besoins de la cause, tout comme le mot rayonne. Quiconque manufacture ce produit-là peut l'appeler nylon, et alors c'est du nylon de *CIL*, du nylon de la maison duPont ou du nylon *ABC*.

M. WINTERS : Le nylon est-il protégé par un brevet ?

Le TÉMOIN : Les brevets protègent la production du tissu, mais le tissu est-il protégé en tant que tissu, je l'ignore.

M. THATCHER : Voudriez-vous nous donner les prix pour les États-Unis et pour la Grande-Bretagne ?

Me MONET : Monsieur le président, un graphique va être distribué.

M. FLEMING : Avant que l'on passe à autre chose, j'ai une couple de questions à poser.

M. Fleming :

D. Quant à ces ententes, monsieur Smith, en vertu desquelles vous recevez ces droits aux brevets, sans être tenus à quelque compensation, de la maison duPont des États-Unis, ne seriez-vous pas obligés d'acheter ces droits s'il n'y avait pas entente entre ces compagnies ? Et ne devriez-vous pas utiliser des fonds à ces fins, ce qui limiterait, proportionnellement, vos bénéfices ?—R. En substance, c'est ce à quoi je m'attendrais. Il y aurait aussi certaines redevances qu'il faudrait prendre en considération ; et vu l'importance du nylon ces redevances seraient considérables.

D. Oui ?—R. Dans une certaine mesure, nos bénéfices sont plus élevés parce qu'aucune redevance n'a été payée.

Me Monet :

D. On a distribué un graphique aux membres du Comité. Ce graphique constituera la pièce n° 142. Voici le graphique que vous avez présenté au Comité, monsieur Smith ?—R. Oui.

PIÈCE N° 142—Filé pour bas nylon de 40 deniers. Comparaison des prix de vente au Canada et à l'étranger.

Me Monet :

D. Auriez-vous la bonté d'expliquer le graphique aux membres du Comité ?—R. Le haut du graphique indique les prix maxima qui étaient en vigueur pour le nylon, et les prix auxquels il a été effectivement vendu en 1941, c'est-à-dire pendant la période la plus importante. Le premier rabais est le prix auquel a été fixé le prix de vente lorsque nous avons commencé à produire le nylon pour des fins commerciales au Canada. Puis en décembre 1946 nous avons fait un autre rabais et en juin 1947 un dernier rabais. La ligne pointillée indique le moment où la régie des prix a cessé.

D. C'était en septembre ?—R. En septembre 1947, la régie a cessé et le prix maximum a perdu de sa validité.

D. A la fin de la ligne indiquant les prix au Canada, je vois $3.47 ?—R. Il s'agit du prix d'exportation pour le filé de 40 deniers.

D. Est-ce le plus en vogue ?—R. Je dirais que c'est celui qui est produit en plus grande quantité, décidément oui.

D. Et le prix est $3.47 ?—R. C'est exact.

D. Auriez-vous la bonté de dire aux membres du Comité si ce prix a été le même depuis juin 1947 ?—R. Depuis le 2 juin 1947.

D. Et c'est à ce moment-là que vous avez réduit votre prix pour la dernière fois ?—R. Oui, monsieur.

D. Que pensez-vous du prix aux États-Unis ?—R. Le chiffre le plus bas indique le prix du nylon depuis 1944. Il y a eu une légère augmentation en mars 1945 et un rabais a été effectué en février 1947 ; depuis lors le prix a été constant. Aux États-Unis, il s'agit d'un produit tout à fait différent de celui qui est vendu au Canada, étant donné qu'ici le matériel est enduit, huilé et enroulé sur des cônes ou bobines suivant le cas ; tandis que le procédé américain exclut l'enduisage, le huilage et le bobinage ; d'autres industries s'occupent de ces opérations. Par conséquent, il faut augmenter le prix fixé par les États-Unis afin de le rendre comparable à celui qui est fixé au Canada. Le montant indiqué est 73 cents pour l'enduisage et le huilage ; là-dessus, il faut ajouter ½ p. 100 de change et de plus il y a un droit de 25 p. 100 qui est entré en vigueur le 1er janvier de cette année. Avant cette date, ce droit était de 30 p. 100. La colonne de droite indique le prix du Royaume-Uni qui est de $4.58, sur lequel un droit de 92 cents est perçu, faisant un total de $5.50. Par conséquent, le prix canadien est actuellement de $3.47 lorsque le nylon américain entre au Canada, il vaut $3.61, et le nylon britannique $5.50.

M. Fleming :

D. Vous dites que le coût de la production en Grande-Bretagne est de $4.58 ?—R. Oui, monsieur.

D. Il s'agit du prix auquel il est vendu en Grande-Bretagne ?—R. Il s'agit du prix tiré de la liste des prix mentionnant le produit correspondant offert par le Royaume-Uni.

D. En dépit de toutes les régies qui existent dans ce pays socialiste, le coût est plus élevé que dans un pays comme le nôtre où l'entreprise privée est florissante, alors que le prix n'est que de $3.47 ?—R. Le prix au Royaume-Uni est plus élevé, il n'y a aucun doute là-dessus.

D. Le prix est d'environ 30 p. 100 plus élevé là-bas ?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT : La seule explication à cet état de choses, monsieur Fleming, est que le Canada est bien gouverné.

M. FLEMING : Ce n'est pas la seule explication, monsieur le président.

Me MONET : J'aimerais poser quelques questions concernant le prix aux États-Unis. Vous avez dit il y a un instant que la même qualité de nylon, c'est-à-dire celui de 40 deniers, lequel coûte $3.47 au Canada, coûte $3.61 s'il est importé ?

Le TÉMOIN : Oui.

M. WINTERS : A qualité égale, le prix serait de $2.88 aux États-Unis ?

Me MONET : Il faut aussi tenir compte du change qui se chiffre à ½ p. 100. D'après mes calculs, j'obtenais aussi $2.88 jusqu'au moment où j'ai ajouté le ½ p. 100 de change. A qualité égale, le prix est de $2.88 la livre aux États-Unis. Est-ce exact ?

Le TÉMOIN : Oui.

M. Thatcher :

D. Pour quelle raison le prix au Royaume-Uni est-il si élevé ? Est-ce à cause de ces accords relatifs aux brevets d'invention ou parce qu'il ne peut y avoir de concurrence en Grande-Bretagne même ?—R. Je ne pourrais vous dire, étant donné qu'il n'est pas manufacturé par l'*ICI*. Une licence a été prise par quelqu'un d'autre dont j'ignore le nom.

D. L'*ICI* ne le manufacture pas ?—R. Non, du moins je ne pourrais vous le dire. Nous n'avons aucune relation avec cette industrie. Je ne connais que le prix auquel le produit est vendu.

Me Monet :

D. Je constate d'après ce graphique, monsieur Smith, que le prix au Canada est de 58 cents plus élevé que le prix aux États-Unis. Serait-ce exact ?—R. Oui, $2.89 et $3.47.

D. Il y a une différence de 58 cents ?—R. Oui.

D. Pouvez-vous dire aux membres du Comité de combien il faudrait réduire le prix du nylon, en pourcentage, pour le vendre au même prix ? D'après mes calculs, il faudrait le réduire de 17 p. 100. Serait-ce à peu près exact ?—R. Je le crois.

D. Il faudrait réduire de 17 p. 100 le prix du nylon de 40 deniers afin de le rendre égal à celui des États-Unis ?—R. Oui, je dirais que c'est exact.

D. J'aimerais poser une dernière question et peut-être votre réponse sera-t-elle une répétition de ce que vous avez déjà dit. Cependant, étant donné que la compagnie a touché pendant le premier trimestre de l'année 1948, 28.9 p. 100 de revenus d'exploitation par rapport aux ventes, ne serait-il pas possible de réduire le prix au Canada au niveau de celui des États-Unis, soit de 17 p. 100 comme je l'ai déjà mentionné ?—R. Il s'agit là d'une réduction assez appréciable, monsieur. En premier lieu (et cela je l'ai dit précédemment) la production américaine est si considérable que nous pourrions difficilement nous attendre à produire rien qui soit comparable. Leur production est neuf fois plus considérable que la nôtre.

M. Winters :

D. Pourquoi dites-vous cela ? Vos machines ne fonctionnent-elles pas à plein rendement ?—R. Ah ! oui, monsieur. Cependant, si votre unité compte huit machines au lieu de deux, les frais de production sont considérablement réduits. Plusieurs opérations requièrent les services d'un même nombre d'employés, qu'il y ait huit ou deux machines à mettre en opération.

D. Vous n'en êtes pas rendus au point où vous pouvez obtenir le maximum d'efficacité ?—R. Non, pas si l'on se base sur ce que chaque unité peut produire.

Le président :

D. Si vous réduisiez votre prix au niveau de celui des États-Unis, quel pourcentage cela vous donnerait-il ?—R. 6.9 p. 100 de revenus d'exploitation par rapport aux ventes, ce qui est bien supérieur à nos prévisions.

D. Ce pourcentage serait inférieur à celui de *Courtaulds (Canada) Limited ?*—R. De ce pourcentage la taxe n'est pas enlevée. Taxe enlevée, le pourcentage serait de 3.5 p. 100.

M. Thatcher :

D. Avez-vous dit que tel était votre objectif ?—R. Non, monsieur. De fait, je vous dirais très sérieusement que notre objectif est de fixer un jour notre prix à l'égal de celui des États-Unis.

D. Qu'avez-vous dit au sujet des 6.9 p. 100 ?—R. Je répondais à une question du président qui me demandait quel serait le résultat d'une réduction de 17 p. 100 et je lui ai répondu que cela réduirait notre revenu d'exploitation par rapport aux ventes à 6.9 p. 100 et une fois la taxe enlevée, à 3.5 ou 4 p. 100. Je crois que cela est tout à fait impossible et dans ces conditions l'industrie ne ferait aucun progrès. Je mentionne ce détail, sachant qu'il n'est peut-être pas très bien connu en général. Le rendement des industries chimiques partout dans le monde est quelque peu supérieur à celui de toutes les autres industries. Il est reconnu aussi que l'industrie chimique est une des industries les plus progressives au monde. J'estime que l'industrie chimique doit réaliser suffisamment pour lui

permettre de réformer l'outillage désuet ; et l'augmentation énorme de la production et de l'embauchage résultent du fait que cette industrie a le moyen d'ainsi réformer son matériel. L'industrie chimique n'a pas été obligée de se contenter du strict nécessaire pour progresser ; s'il en avait été ainsi, cela aurait retardé ses progrès techniques. Je crois qu'il est vrai de dire que dans la plupart des pays du monde l'industrie chimique est une industrie très progressive qui a évolué à une vive allure.

M. Irvine :

D. Pourriez-vous nous dire pourquoi notre prix s'élève à $1.50 de plus que celui des États-Unis ?—R. Avez-vous dit notre prix ?

D. Oui ?—R. Le prix aux États-Unis ne s'applique pas au même produit que celui que nous fabriquons ici et il y a une différence de 73 cents entre les deux. Le matériel qui est produit aux États-Unis provient directement des fileuses et est enroulé sur des bobines, tandis que le nôtre est enduit, huilé, tordu et enroulé sur des cônes ou bobines suivant le cas. Cette opération coûte 73 cents la livre aux États-Unis.

D. Alors votre comparaison est inutile ?—R. Non, monsieur ; à droite vous pouvez voir $2.88 vis-à-vis de $3.47. La comparaison est donc bonne puisque ces opérations doivent être faites de toute façon.

Me Monet :

D. En d'autres termes, il en coûte $2.88 aux États-Unis pour manufacturer la même qualité qui coûte ici $3.47 ?—R. Oui, monsieur.

D. $2.89, car il y a ½ p. 100 de change ?—R. Oui, monsieur.

M. WINTERS : Quels sont les autres facteurs qui contribuent à hausser les prix au Canada ?

Le TÉMOIN : Le coût de l'outillage. Par exemple, au Canada, un grand nombre d'accessoires importés sont frappés de douane. Il faut comprendre aussi qu'à cause du climat les usines au Canada sont construites beaucoup plus chaudement qu'aux États-Unis. Si vous me permettez une digression, je vous dirai que pendant la guerre nous avons eu à gérer une usine considérable de poudre sans fumée à Salaberry, laquelle était presque identique à une usine du même genre en Virginie. Quiconque examinerait ces deux usines se rendrait compte de la différence du coût entre les deux à cause de la différence de climat qui existe entre le Canada et la Virginie. En fait, notre usine nous a coûté un peu plus de $700,000 de droits et de taxes, ce qui équivaut à environ un intérêt de 11 p. 100 sur un placement de $6,000,000. Et cela, sans tenir compte du fait que nous avons dû construire cette usine plus chaudement à cause du climat. Il est nécessaire d'installer un système de climatisation dans une section de l'usine afin d'obtenir l'humidité requise pour la transformation du matériel en filaments. Etant donné que le mercure descend parfois sous zéro au Canada, il s'ensuit que nos travaux de construction sont plus difficiles que par exemple en Virginie ou au Tennessee où des usines sont actuellement en opération. Il faut ajouter en outre le coût du chauffage de même que le salaire élevé des employés qui s'occupent de ce chauffage.

Me Monet :

D. Vous avez mentionné il y a un instant 6.9 p. 100. Je ne vois pas le chiffre mais il s'agit bien de 28.9 p. 100 pour le premier trimestre de 1948 ?—R. Je faisais allusion à l'année 1947.

D. Je voudrais bien spécifier, pour que cela soit consigné au compte-rendu, que je faisais allusion au premier trimestre de 1948 ?—R. Oui.

D. Est-il exact de dire que le pourcentage de 11.9 p. 100 provient des 28.9 p. 100 de revenus d'exploitation par rapport aux ventes, moins 17 p. 100 ?—R. Oui, monsieur.

D. Je voulais tout simplement que cela soit consigné au compte rendu.—R. Oui, et je m'appuyais sur la déclaration de M. Knight, laquelle figure à la page 4.

M. Winters :

D. Pour en revenir de nouveau à la question de la comparaison des prix entre le Canada et les États-Unis, de combien les salaires des ouvriers sont-ils supérieurs aux nôtres ?—R. Je ne suis pas certain, mais je dirais environ de 30 p. 100. Je ne voudrais pas que cette déclaration soit considérée comme étant faite sous serment, mais je crois que c'est à peu près exact ; j'irais même jusqu'à dire d'environ 40 p. 100.

D. Le coût de l'exploitation, après les dépenses initiales contractées pour la construction de l'usine, est probablement un peu inférieur ?—R. Oui, mais c'est compensé par le volume de production auquel j'ai déjà fait allusion. Chaque machine requiert plus d'employés. Il est vrai que le rythme de la production par machine est inférieur à celui des États-Unis.

D. Oui, et cela est aussi compensé par le manque d'efficacité dans la production, ou lorsque celle-ci n'atteint pas le volume requis ?—R. Jusqu'à un certain point.

D. Mais pas tout à fait ?—R. Non.

D. Ainsi l'on pourrait s'attendre que lorsqu'une usine fonctionne depuis quelque temps, le coût de la production serait réduit, c'est-à-dire après que l'usine est complètement payée ?—R. Actuellement, certains indices portent à croire que le coût de la production est réduit étant donné que nous nous sommes remis à la production de paillettes.

M. IRVINE : A la production de quoi ?

Le TÉMOIN : La production de paillettes. Voilà un facteur qui m'encourage à croire que nous jouirons bientôt d'une période de réduction.

M. WINTERS : Voilà un facteur additionnel qui va influer sur la diminution des prix ?

Le TÉMOIN : Oui, monsieur.

Me Monet :

D. Auriez-vous la bonté de dire aux membres du Comité jusqu'à quel point la fabrication de paillettes entre en ligne de compte dans la réduction des prix à laquelle vous venez de faire allusion ? Pouvez-vous nous donner quelques renseignements là-dessus ?—R. D'après nos calculs, lorsque l'usine produira à plein rendement, le prix baissera d'environ 20 cents. C'est ce que nous espérons du moins.

D. Est-ce parce que vous fabriquez les paillettes ici au lieu de les importer ?—R. Oui, nous épargnerons $750,000, laquelle somme est à présent versée aux États-Unis.

D. Sans aucun doute, la situation vous permettrait alors de baisser vos prix ?—R. Nous prévoyons une diminution des frais de production quand l'usine de polymères fonctionnera à pleine capacité.

Je m'excuse de me servir de ces expressions. J'oublie qu'elles me sont plus familières qu'à vous. Les paillettes polymères sont les matières de base de notre fabrication.

D. Ce sont des paillettes. Les tirez-vous du sel ?—R. Nous ne reviendrons pas aux premières matières dont j'ai fait mention, le benzène et l'ammoniaque ; peut-être plus tard.

M. Winters :

D. Obtenez-vous ces matières premières au Canada ?—R. Non, monsieur. En 1940 et 1941, nous importions le filé de nylon achevé pour la revente. Ensuite, nous avons entrepris la fabrication du filé à même des paillettes achevées d'importation.

Avec l'augmentation du volume, nous sentions la possibilité de fabriquer nos propres paillettes avec du sel et nous nous y employons.

J'espère que quand nous aurons atteint le niveau de production voulu, nous nous remettrons à la production de notre sel. Nous importions les paillettes, nous importons aujourd'hui le sel. Jusqu'ici, nous n'avons fait qu'une partie du chemin.

D. Il en est résulté un abaissement de vos frais de production, je suppose ?—R. Oui, mais aussi une grosse augmentation des capitaux immobilisés sans laisser un gros profit sur notre placement pour tout cela.

D. Je suppose que la longueur de temps qu'il faudra pour que vous passiez ces économies au public dépend de la rapidité avec laquelle vous les réaliserez?—R. Oui, mais nous avons mis deux années à franchir notre dernière étape.

D. Laquelle ?—R. La production des paillettes polymères. Nous n'avions pas d'avantages sur les autres dans cette initiative.

D. De qui avez-vous acheté le sel ?—R. De la duPont, qui en fabrique en grande quantité à son usine, de sorte que nous profitons de cette forte production.

D. Ambitionnez-vous de fabriquer votre propre sel ?—R. Oui, monsieur.

D. Dans combien de temps ?—R. Parlant sans avoir consulté d'experts dans le moment, je dirais que notre production actuelle devra tripler auparavant.

D. Vous n'aurez pas à attendre d'en être arrivé là avant de baisser vos prix encore une fois ?—R. Je l'espère bien. Je ne veux pas risquer d'affirmer que ce sera l'an prochain, car il se dépensera beaucoup d'argent avant. La réalisation du projet prendra dix ans.

D. A quand la prochaine diminution de prix ?—R. Nous y songeons constamment, j'espère qu'elle viendra sous peu, monsieur. Je ne m'aventurerai pas à en prédire la date sous serment, je me contente de dire qu'elle ne tardera pas, pourvu que nous ne nous buttions pas à une augmentation des frais. Nos frais sont déjà accrus par suite du relèvement des taux de transport des marchandises et de l'augmentation des matières premières, ainsi que des échelles de salaire, aux États-Unis.

Tout n'a pas baissé en 1947 ; de fait, nos prix unitaires n'ont pas baissé, parce que les salaires plus élevés et les matières premières plus chères ont fait contrepoids aux économies.

D. Comptez-vous descendre jusqu'au niveau des prix des États-Unis ?—C'est peu probable, monsieur ; je le voudrais bien ; j'en serais fier, mais c'est douteux vu que le Canada n'offre pas d'avantages naturels ; la production d'énergie n'est pas considérable et le pays est à la merci de l'énergie hydroélectrique. Le marché des Etats-Unis sera toujours plus considérable. Nous vous passerons bien nos baisses quand nous aurons réduit nos frais, mais elles ne paraîtront sans doute pas dans les prix.

D. Le seul avantage est dans la main-d'œuvre ?

M. FLEMING : Il y a le désavantage des taxes élevées.

Le PRÉSIDENT : Tout de même, il reste des profits assez élevés de 17.

M. FLEMING : Je tiens à vous interroger sur une question mentionnée à la page 8 de votre exposé, dont vous avez donné lecture ce matin, monsieur Smith :

2. Le prix de vente du filé de nylon fut réduit en moyenne de 13 p. 100.

A qui vendez-vous cette catégorie d'achats ?

Le TÉMOIN : Le plus gros, soit environ 80 p. 100 de nos ventes, est vendu aux fabricants de bas de femme, à quelque vingt compagnies engagées dans la production des bas au Canada. De petites quantités vont à des usines de tissage et de tricot.

Le tricot, à l'exclusion du tricotage des bas, a fait plus de progrès que le tissage, mais il est encore au stage expérimental. En somme, aujourd'hui nous sommes la seule usine de bonneterie pour dames et 80 p. 100 de notre production sont achetés par des bonnetiers.

D. C'est là que vous avez à soutenir la concurrence avec les autres formes de soie et de soie artificielle ?—R. Oui, monsieur.

Me Monet :

D. Vous avez répété à peu près la même chose dans votre témoignage, soit qu'il y avait pour dix-sept cents de nylon dans une paire de bas ?—R. Oui, monsieur, environ dix-sept cents de nylon comme nous en vendons à notre usine.

D. Pouvez-vous dire au Comité quel est le pourcentage du revenu de la compagnie sur une vente de dix-sept cents ?—R. Sur les dix-sept cents de nylon dans une paire de bas de femmes, le profit d'exploitation de la compagnie est d'environ quatre cents, et son profit net de deux cents, d'après les chiffres de 1947.

D. D'après le plus bas prix que vous nous ayez donné ?—R. En 1947, oui, monsieur.

D. De quel filé se servirait-on ; y en a-t-il une marque en particulier ?—R. Oui, le filé de 40 deniers.

D. Le prix serait-il de $3.47 ?—R. Oui, pour le filé de 40 deniers.

D. Le tableau produit comme pièce dans l'exposé le mentionne ?—R. Exactement.

D. Le profit net de la compagnie serait donc de deux cents par paire de bas ?—R. Oui.

D. Fabriqué avec ce filé de 40 deniers ?—R. Oui, monsieur, de 40 deniers.

D. Enfin, je reviens peut-être là-dessus, par souci de clarté. Vous ne croyez pas que ce profit net de 16.1 et de 17.2 respectivement pour les deux dernières années vous permettrait de baisser votre prix au niveau des États-Unis à l'heure actuelle ?—R. Non, monsieur, parce qu'il ne nous resterait plus qu'un bénéfice net de quatre ou cinq pour cent, qui, dans une industrie encore dans son enfance comme la nôtre, interdirait toute amélioration.

M. Fleming :

D. Comme développement de cette idée de suspension des progrès dans une industrie encore à ses débuts, pourriez-vous nous expliquer comment vous utilisez vos profits afin de promouvoir l'avancement de votre industrie encore en évolution.

M. Irvine :

D. Avant que vous répondiez à la question de M. Fleming, permettez que je vous interroge en marge d'une question que vous a posée l'avocat.—R. Oui, monsieur. A l'heure actuelle, que faisons-nous : des travaux de recherche à nos frais. Dans nos laboratoires de recherches sur le nylon, nous avons des métiers et des machines à tricot réservés aux expériences. Nous faisons des essais de tissage avec différents types de filés en vue de la production de différentes espèces de tissus que nous mettons sur le marché en essayant de leur trouver des usages.

De même, nous avons beaucoup de premier travail à faire au sujet des nouvelles formules, ce qui entraîne une foule de dépenses pour des fins technologiques.

Nous prévoyons tout de même que nous pourrons acheter les matières premières à meilleur compte pour la fabrication du nylon, à un meilleur prix qu'aujourd'hui. Ces expériences n'ont pas encore franchi l'étape du laboratoire. J'imagine que vous ne désirez pas m'entendre discuter dans les détails de recherches qui n'ont pas encore abouti ; je me contente de dire que pour abaisser le prix de revient des matières premières et des nylons nous avons dû dépenser beaucoup d'argent qui entre dans les frais des recherches.

M. Fleming :

D. Je vous ai demandé dans quelle mesure vous affectiez vos profits à l'expansion de l'industrie ?—R. Je ne puis pas vous donner les montants consacrés à l'expansion.

D. Il est simplement question du point de vue de la compagnie, de l'orientation qu'elle s'est donnée, de savoir si la compagnie entend placer ses profits

dans l'industrie pour lui donner de l'expansion, vu qu'elle est très jeune ?—R. Evidemment, toute expansion se fera avec nos placements.

D. Avec comme résultat plus d'emplois ?—R. Oh, oui, monsieur, nos effectifs d'employés ont augmenté de 15 p. 100 l'an dernier.

M. Winters :

D. M. Thatcher a déclaré ici aujourd'hui que les employés avaient reçu moins de salaires que la compagnie n'avait eu de profits, ce qui nous porte à croire que sans ces profits le nombre des employés aurait fléchi ?—R. Peut-être n'y aurait-il pas eu d'industrie du nylon du tout et, dans ce cas, nous aurions importé du nylon des États-Unis.

M. Fleming :

D. L'expansion constante révélée s'est traduite en une augmentation des emplois et en une économie de dollars canadiens ?—R. Oui, monsieur. La création d'une fabrique de paillettes de nylon permet d'épargner à l'heure actuelle plus de $150,000 par année.

D. Vous vous attendez que l'économie se règle sur l'avancement de vos travaux de recherches et qu'en définitive la conséquence soit une épargne de dollars canadiens ?—R. Oui, monsieur, l'économie sera plus considérable.

M. Irvine :

D. Nos femmes pourraient bien aller sans bas ?—R. Voilà la raison du rendement quelque peu plus élevé que dans une industrie plus stable.

Il y eut des jambes nues — je ne suis pas marié non plus et je ne sais trop que dire.

Le président :

D. Vous ne vous prétendez pas un expert ?—R. Non, monsieur ; c'est purement du ouï-dire. On m'a dit qu'à Ottawa il y eût une profusion de jambes nues deux ans passés.

M. Thatcher :

D. Nous pourrions épargner ainsi un fort montant de dollars américains. Je veux en venir à dire que si la C.I.L., au sujet de laquelle nous venons de parler du nylon, avait entrepris la fabrication de dix-huit à vingt produits différents tout en refusant de les exporter aux États-Unis par respect pour une sorte de cartel, nous nous priverions d'un gros montant de dollars américains. Des cartels existent au sujet d'une foule de ces produits.

Le PRÉSIDENT : Aujourd'hui le prix est de $4.58 au Royaume-Uni. Quel était leur prix et celui du Canada avant la guerre auquel nous pourrions le comparer ?

Le TÉMOIN : Au Royaume-Uni ?

Le président :

D. Oui.—R. Il n'y a pas de prix pour les années qui ont précédé la guerre, vu que la fabrication a commencé seulement en 1933 ou 1934, monsieur. Ce fut plus tard qu'au Canada. Nous avons entrepris la fabrication ici une ou deux années avant que les droits soient réservés en Angleterre. Je ne crois pas me tromper.

M. Thatcher :

D. C'est peut-être là l'explication de la différence ; on ne fabrique du nylon là-bas que depuis une couple d'années, au contraire de votre compagnie — votre prix était peut-être égal à celui de l'Angleterre deux ans après les débuts mais on n'avait pas atteint là-bas le même degré d'avancement.—R. De plus, l'usine d'Angleterre est plus grosse ; voilà pourquoi le prix anglais est plus élevé.

M. Fleming :

D. Le fait que l'usine est plus grosse n'a-t-il pas pour tendance de permettre la réalisation d'économies et la baisse des prix ?—R. Notre premier prix au Canada était moindre que le prix en Angleterre aujourd'hui.

M. Thatcher :

D. De très peu ?—R. De très peu ; mais c'était notre première production commerciale.

M. Fleming :

D. Deux années après le début de votre production commerciale ; prenez maintenant votre prix d'aujourd'hui et comparons ; quel était votre prix il y a deux ans après que vous aviez commencé vos opérations commerciales ?—R. $3.47.

D. Quel était votre prix deux années après que vous aviez commencé à produire pour la vente. Je suppose qu'en Angleterre les débuts de la fabrication commerciale ont eu lieu après la guerre tout comme ici ?—R. $4.58.

M. Thatcher :

D. Leur prix est plus faible que le vôtre parce que vous ajoutez les droits?—R. Non, monsieur. Quand nous avons commencé, notre prix était de $4.24. Le prix de plafond était plus élevé que le leur. Nous n'avons jamais vendu des produits de notre fabrication aux prix de plafond.

D. Votre prix le plus élevé était $4 ?—R. $4.34.

D. $4.34 contre combien à peu près ?—R. $4.58.

Le président :

D. M'est avis que vous devrez placer votre philosophie politique sur une base plus forte que cela.—R. Tous deux nous avons débuté au cours de la guerre dans la fabrication pour le compte du gouvernement ; par conséquent, nous avons commencé tous les deux avec rien.

Les Anglais ont commencé leur fabrication pendant la guerre pour le gouvernement, tandis que nous avons commencé avec rien, en 1945 environ, dans les nylons pour fins civiles.

Nous avons fait des affaires pendant trois ans et demi avant cette époque, fabriquant des produits de guerre d'un genre différent et ils ont fait de même ; nous avons tous deux commencé à zéro pour fabriquer du filé commercial.

M. Thatcher :

D. Est-ce que vous avez été en affaires deux années de plus qu'eux ?—R. Oui, mais pas dans la fabrication du filé commercial.

M. Fleming :

D. Mais en même temps, vous avez consacré la même période de temps aux opérations commerciales depuis la guerre ?—R. C'est exact, autant que je sache. Nous ne sommes pas associés, et je ne connais pas les détails.

M. Irvine :

D. Voilà justement où se trouve notre défaut à tous. Nous ne connaissons pas les usines britanniques dans le détail et je ne crois pas que nous devions établir de comparaison à moins de bien connaître les faits. Il me semble que vous avez exprimé l'espoir que dans un avenir prochain il vous sera possible d'opérer une nouvelle réduction des prix de vos produits ?

Le PRÉSIDENT : Oui.

M. Irvine :

D. Puis plus tard, il me semble que vous avez modifié votre affirmation dans la mesure suivante : savoir que la réduction de vos prix dépendrait de la réduction générale des prix de revient, parce qu'il vous fallait considérer vos frais. N'est-ce pas ?—R. Il faut que nous tenions compte de la tendance vers la hausse des prix de revient. Je n'ai pas dit que cela dépendait de notre prix de revient. J'ai dit qu'il fallait tenir compte de deux facteurs : de la hausse des prix de revient et de l'espoir d'une augmentation du chiffre d'affaires.

Le PRÉSIDENT : Voilà ce que nous voulons vous voir faire encore. Nous ne pouvons insister auprès de M. Smith, mais nous sommes désireux de voir une réduction du prix de ces articles, le plus tôt possible.

M. Irvine :

D. Voici la question suivante que je voulais poser : si je comprends bien, vos profits sur le capital engagé l'an dernier ont atteint un pourcentage de 30 p. 100, n'est-ce pas ?—R. Non, monsieur. Je crois que d'après le rapport, le revenu d'exploitation et le profit net était de 16 p. 100 ; 15.1.

D. 30 p. 100 avant la déduction des impôts ?—R. Le revenu d'exploitation.

D. Vous dites 16 p. 100 net ?—R. Oui, monsieur.

D. Quel montant considéreriez-vous comme étant un revenu ou un profit équitable absolument nécessaire pour vous permettre de réussir en affaires et de réaliser un profit raisonnable après la déduction des impôts ?—R. Je ne crois pas qu'il soit possible, monsieur, de donner à une pareille question une réponse définie pour tout le temps.

Les profits de l'industrie dépendent d'une foule de facteurs, savoir le taux du progrès de l'industrie ; les risques encourus, tels que les jambes nues que vous avez mentionnées ; les risques encourus quant au capital engagé ; et les chances que court la compagnie d'établir un marché pour ses produits.

Comme je le disais, au point de vue économique, notre industrie a joui dans le monde entier d'un taux quelque peu plus élevé que celui des autres, qui lui a permis de maintenir un taux de progrès que peu d'industries ont pu maintenir. Si nous considérons les profits actuellement, il faut que nous nous souvenions que nous en sommes aux deux premières années d'exploitation ; nous en sommes encore dans la période de tâtonnements de deux ans, et nous espérons réussir et nous avons confiance de pouvoir le faire, mais nous ne pouvons avoir la certitude que nous réduirons effectivement les prix.

Nous jetons notre pain sur la face des eaux. Nous l'avons fait à la fin de 1946, et je m'attends que nous le fassions encore davantage, mais il faudra tenir un compte exact de l'embauchage, des salaires et de la quantité de nylon que nous fabriquons ici.

D. Quel était le prix de plafond avant l'abolition de la régie des prix ?—R. $5.34, à la page 7 de mon mémoire, $5.34 pour le filé de 40 deniers.

M. Fleming :

D. Lorsque le plafond fut aboli en septembre 1947, vous vendiez déjà à $3.47 ?—R. Oui.

M. Irvine :

D. Vos profits étaient bien plus considérables ?

Le PRÉSIDENT : Auriez-vous quelque objection à ce que nous continuions cet interrogatoire demain ?

M. IRVINE : Certainement.

Le PRÉSIDENT : Nous avons une petite question à régler actuellement.

M. FLEMING : Avons-nous encore beaucoup de questions ? Le témoin est ici depuis une semaine.

M. THATCHER : J'hésite à demander à M. Smith de demeurer ici jusqu'à demain, mais j'ai encore quelques questions à lui poser.

M. FLEMING : Ne pourrions-nous pas les terminer dans dix minutes ?

M. THATCHER : Je ne le crois pas. A moins de gros inconvénients, je ne voudrais pas insister autrement.

Le PRÉSIDENT : Si M. Smith nous disait qu'il ferait une réduction importante tout de suite, nous ne l'interrogerions pas davantage.

Je sais que M. Smith a un rendez-vous important, savoir une réunion de son bureau de direction ; mais je remets la décision au Comité.

M. FLEMING : Nous nous sommes efforcés d'obliger les autres témoins dans de semblables circonstances ; pourquoi alors ne l'entendrions-nous pas tout de suite

Le PRÉSIDENT : Je ne voulais pas interrompre M. Irvine, mais j'ai une question à soumettre au Comité.

M. THATCHER : Il y a des renseignements sur lesquels je désire obtenir des éclaircissements et je voudrais les vérifier avec M. McGregor ; si le résultat de cette vérification est satisfaisant, je ne demanderai pas davantage ; mais s'il ne l'est pas, alors je voudrais questionner M. Smith de nouveau.

Le PRÉSIDENT : Accepteriez-vous de vous réunir ce soir à 9 h. 30 ?

M. THATCHER : Je ne sais pas si je pourrais rejoindre M. McGregor à ce moment.

M. FLEMING : Y a-t-il quelque chose que nous pourrions obtenir par correspondance?

M. THATCHER : M. Smith pourrait-il revenir si c'était nécessaire ?

M. IRVINE : Voilà comment il faut envisager le problème.

Le TÉMOIN : Oui, monsieur.

M. IRVINE : Voici quelle devait être ma question : Il semble que les profits des deux dernières années ont été cinq ou six fois plus élevés que pendant la guerre, et il me semble qu'il devrait y avoir une bien plus grande réduction actuellement, étant donné que les profits réalisés pendant la guerre ont permis à votre entreprise de se maintenir en affaires ; il me semble donc que vous devriez opérer une plus grande réduction maintenant.

Le TÉMOIN : Je désire répondre à cette question, si vous me le permettez.

Pendant la guerre, l'usine du nylon était exploitée sur une base de services rendus, qui nous permettait de réaliser un profit sur un capital engagé estimé qui ne dépendait pas de la quantité du produit ; et peu importait que nous produisions un ou deux millions de livres.

L'année 1946 fut la première année de nos opérations commerciales ; et le prix de vente fut établi à un niveau inférieur à celui du prix de plafond ; tout en tenant compte du rendement possible de l'usine et des frais que nous étions sujets à encourir.

Je désire ajouter que le profit net total pendant la période de guerre, soit de 1942 au mois d'octobre 1945, a été inférieur au montant représenté par les machines tombées en désuétude, et que la compagnie (sans tenir compte des impôts) a réalisé des profits moins élevés que ceux qui sont nécessaires, de toute évidence, pour maintenir une entreprise en affaires, parce que le profit net total était inférieur aux frais encourus à cause des machines tombées en désuétude.

M. IRVINE : Etant donné qu'il est environ six heures, je vous demande de ne tenir aucun compte des autres choses que j'ai pu dire.

M. THATCHER : Je veux simplement clarifier une question. Je ne crois pas qu'il soit nécessaire que M. Smith revienne, mais je veux qu'il soit bien entendu que, si le Comité désire des renseignements supplémentaires, le Comité n'aura pas d'objection à le faire revenir.

Me MONET : Certainement.

M. FLEMING : A moins que ce ne soit quelque chose que nous puissions obtenir par lettre.

M. THATCHER : Je vais parler jusqu'à six heures et je le ferai revenir demain matin, s'il ne peut me faire cette promesse.

Le PRÉSIDENT : Je pense que le Comité accepte cela.

M. FLEMING : Je n'ai jamais parlé de cette manière au Comité et je ne veux pas commencer maintenant.

Le PRÉSIDENT : Maintenant, messieurs, je désire que nous ayons une brève séance à huis clos.

Le Comité s'ajourne.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 73

SÉANCE DU MERCREDI, 16 JUIN 1948

TÉMOINS:

M. E. H. Knight de la maison Knight & Trudel, experts comptables, Montréal (P.Q.).

M. C. W. Palmer, vice-président de l'exécutif, *Canadian Celanese Limited,* Montréal (P.Q.).

M. A. Gordon Allan, trésorier de la *Canadian Celanese Limited,* Montréal (P.Q.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

MERCREDI le 16 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 4 heures de l'après-midi sous la présidence de M. Mayhew, vice-président.

Présents: MM. Beaudoin, Irvine, Lesage, McGregor, Maybank, Merritt, McCubbin, Pinard, Thatcher, Winters.

Me Fabio Monet, C.R., avocat du Comité, est aussi présent.

Une communication de la Banque du Canada donnant des renseignements supplémentaires au témoignage de M. G. F. Towers, déposé les 27 et 28 mai, est portée au compte rendu.

M. E. H. Knight de la maison Knight & Trudel, experts comptables de Montréal, est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin se retire.

M. C. W. Palmer, vice-président de l'exécutif et M. A. Gordon Allan, trésorier de la *Canadian Celanese Limited* de Montréal, sont rappelés, assermentés et interrogés. M. Palmer présente des exemplaires des réponses au questionnaire préliminaire spécial et des exemplaires du rapport annuel de 1947 de la *Canadian Celanese Limited.* Il présente également des échantillons des produits de la *Canadian Celanese Limited* identifiés comme suit:

Pièce n° 143—Cône de filé de 150 deniers.

Pièce n° 144—Échantillon de taffetas à lingerie, D-1444; de crêpe à robes, D-1380; de doublure, D-1043.

Durant l'absence momentanée du vice-président, M. Merritt occupe le fauteuil.

À 5 h. 55 du soir, les témoins se retirent et le Comité s'ajourne au jeudi 17 juin, à 11 h. 30 du matin.

Le secrétaire du Comité,
R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 16 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence du vice-président, M. R. A. Maybank.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, la séance est ouverte. Avant d'appeler un témoin, voici la lettre qui a été envoyée à M. Arsenault, sous la signature de M. Beattie, de la Banque du Canada, et qui se lit comme suit:

> Vous trouverez sous ce pli un tableau contenant certaines statistiques sur l'argent et les prix en des pays dsignés pour les années 1939 à 1947. Ce sont les chiffres que M. Towers avait promis lorsqu'il a témoigné devant le Comité (Voir fascicule n° 65 des Procès-verbaux et témoignages.)
>
> Bien à vous,
>
> *Le chef de la Division des recherches,*
>
> (Signé) J. R. BEATTIE.

Je pense que ce sont les chiffres que j'ai demandés. Je propose, ici, que cette lettre et ces statistiques soient portées au compte rendu comme étant le complément de la déposition, promis antérieurement.

M. IRVINE: Et se rapportant à... ?

Le VICE-PRÉSIDENT: À l'exposé de M. Towers. Il lui manquait certains chiffres et je lui ai dit, "Pourriez-vous nous les fournir?". Il a répondu, "oui", et les voici.

	CANADA			ÉTATS-UNIS			ROYAUME-UNI		
	Disponibilités monétaires en dollars (millions)	Indices basés sur 1937 = 100		Disponibilités monétaires en dollars (millions)	Indices basés sur 1937 = 100		Disponibilités monétaires en Livres sterling (milliards)	Indices basés sur 1937 = 100	
		Coût de la vie	Prix de gros		Coût de la vie	Prix de gros		Coût de la vie	Prix de gros
1939	1,370*	100	89	36·2	97	89	1·75	102	94
1940	1,563	104	98	42·3	98	91	2·05	119	126
1941	1,901	110	106	48·6	102	101	2·58	131	140
1942	2,349	116	113	62·8	113	114	3·02	141	147
1943	2,726	117	118	79·6	120	119	3·49	145	150
1944	3,153	117	121	90·4	122	121	3·96	148	153
1945	3,514	118	122	102·4	125	123	4·47	149	156
1946	3,996	126	132	110·0	149	163	5·20	150	166
1947	3,944	144	170	113·7	163	189	5·29	164	187

	AUSTRALIE			NOUVELLE-ZÉLANDE			ARGENTINE		
	Disponibilités monétaires en £ (millions)	Indices basés sur 1937 = 100		Disponibilités monétaires en £ (millions)	Indices basés sur 1937 = 100		Disponibilités monétaires en pesos (millions)	Indices basés sur 1937 = 100	
		Coût de la vie	Prix de gros		Coût de la vie	Prix de gros		Coût de la vie	Prix de gros
			**			**			
1939	204	105	100	58·5	107	105	2,551	110	96
1940	248	110	110	69·3	112	117	2,594	103	110
1941	287	115	117	76·3	116	128	3,332	106	129
1942	396	125	131	101·0	120	139	3,917	112	167
1943	510	129	138	120·8	123	148	4,688	113	180
1944	613	129	139	129·9	123	152	5,882	113	188
1945	649	129	140	150·0	123	155	6,964	135	193
1946	703	132	141	167·9	123	153	9,013	167	214
1947	741	140	159	174·6	133	173	10,900	185	228

	SUÈDE		
	Disponibilités monétaires en kroners (milliards)	Indices basés sur 1937 = 100	
		Coût de la vie	Prix de gros
1939	2·35	106	101
1940	2·38	119	128
1941	2·70	135	151
1942	3·27	146	166
1943	3·71	148	171
1944	4·11	149	170
1945	4·38	149	170
1946	4·55	152	168
1947	4·70	163	179

Source:—Statistiques financières internationales du mois d'avril 1948, publiées par le Fonds monétaire international. Ces chiffres sont compilés de façon à être aussi comparatifs que le permettent les sources de statistiques disponibles.

Les chiffres de *disponibilités monétaires* sont en général des données de fin d'année.

Les chiffres se rapportant au *coût de la vie et aux prix de gros* sont des moyennes annuelles sauf pour 1946 et 1947 orsqu'en général sont publiées les données de fin d'année. En établissant des comparaisons il faut noter que les subventions de stabilisation des prix sont payés au Royaume-Uni au taux de 400 millions de livres par année. Les derniers renseignements disponibles (pour l'année terminée en juin 1948) démontrent que des subventions semblables se sont chiffrées à environ 26 millions de livres en Australie et 13 millions de livres en Nouvelle-Zélande au cours de cette période.

*Les disponibilités monétaires au Canada, le 31 août 1939, étaient de $1,128 millions.

**Les indices des prix de gros pour l'Australie et la Nouvelle-Zélande comprennent "les denrées de consommation domestiques" seulement.

Le 15 juin 1948.

Me MONET: Avant d'appeler M. Palmer de la *Canadian Celanese Limited,* je désire rappeler M. Knight afin de lui poser deux ou trois questions.

M. E. H. Knight, *de la maison Knight et Trudel*, experts comptables de Montreal (P.Q.) est rappelé.

Me Monet:

D. Vous avez déjà été assermenté, monsieur Knight?—R. Oui.

D. Je crois me souvenir, monsieur Knight, qu'à la séance du jeudi 10 juin 1948, alors que je parlais des prix de la *Canadian Celanese Limited*, je vous ai posé la question suivante:

> D. Et vous dites qu'il y a eu une augmentation à compter du 1er avril 1948?—R. Oui.

La conversation que nous avons eue ensuite a révélé clairement que ma question avait été mal comprise et que votre réponse aurait dû être "non", est-ce exact?—R. C'est exact.

D. En d'autres termes, la *Canadian Celanese Limited* n'a pas augmenté les prix des articles mentionnés dans votre rapport, après le 1er avril 1948; ce n'est qu'au cours du mois de mai, au moment où vous avez adressé une lettre à la compagnie que celle-ci a augmenté ses prix?—R. C'est exact.

D. Auriez-vous la bonté de nous dire à quelle date du mois de mai vous avez envoyé votre lettre à la compagnie?—R. Le 21 mai.

D. Je présume que vous désirez aussi faire une remarque concernant le prix du filé de 150 deniers, remarque que vous n'avez pas faite lors de votre témoignage précédent?—R. Oui, maître Monet. En réponse à ma lettre, la *Canadian Celanese Limited* a déclaré ce qui suit:

> Le prix du filé de 150 deniers n'a pas varié, sauf une augmentation de 3 cents à cause d'un nouveau procédé de bobinage sur des choses, alors qu'auparavant on se servait de bobine à deux sommets; au lieu de coûter 86c. la livre, le nouveau procédé coûte 89 cents. On estime toutefois que ces deux prix s'équivalent.

D. La troisième question que j'ai à vous poser a trait à la déclaration qui est contenue à la page 7 de votre rapport D. Un alinéa, entre autres, se lit comme suit: "en comparant les éléments du prix de revient au cours de chacune de ces périodes, on constate que la réduction successive du coût des matières premières et des frais généraux en tant qu'éléments du dollar de ventes a été compensée par une augmentation du revenu d'exploitation". Je crois savoir que vous avez quelque chose à dire concernant cette déclaration contenue à la page 7?—R. Afin de compléter cet alinéa, autant qu'il se rapporte au tableau de la page 7, j'aimerais ajouter les remarques suivantes: si l'on compare la seconde période à la première, on constate que la réduction du coût des matières premières, de la main-d'œuvre et des frais généraux, est compensée par l'augmentation du revenu d'exploitation; et si l'on compare la troisième période à la seconde, on constate que la réduction du coût des matières premières et des frais généraux, soit 5 p. 100, a été compensée par une augmentation de 3·5 p. 100 pour la main-d'œuvre et de 1·5 p. 100 pour le revenu d'exploitation. Voilà tout.

Me MONET: Voilà ce que j'ai à demander à M. Knight pour l'instant.

Le VICE-PRÉSIDENT: Très bien, quels sont les autres témoins.

M. Charles Wilfrid Palmer, vice-président exécutif de la *Canadian Celanese Limited*, 3940 Cote-des-Neiges, Montréal, est assermenté.

M. Arthur Gordon Allan, 4626 avenue Patricia, Westmount (P.Q.), trésorier de la *Canadian Celanese Limited*, est appelé et assermenté.

Me MONET: Monsieur le président, je crois qu'il serait bon à ce stade, de distribuer, comme on l'a fait précédemment pour d'autres compagnies, le questionnaire qui a été rempli par la compagnie, ainsi que son rapport annuel.

M. THATCHER: Maître Monet, qu'est-ce que cela? S'agit-il de quelque produit spécial que fabrique la *Canadian Celanese*?

Me MONET: Je vais leur demander quelle est la nature de leur fabrication dans un moment.

M. THATCHER: Bien.

Me MONET: Monsieur le président, je désirerais attirer votre attention, ainsi que celle des membres du Comité, sur quelques corrections qu'on a dû apporter à ce questionnaire. En l'imprimant, au lieu de figurer en rouge, les chiffres ont figuré en noir; par conséquent, pour être exact, et afin de vous faire comprendre ces chiffres tels qu'ils devraient être, j'aimerais faire quelques corrections. Si vous vous reportez à l'état n° 1, à la page 2, vous verrez sous l'en-tête des inventaires et autres réserves, c'est-à-dire la troisième ligne du bas de la page, que pour l'année 1942, figure le montant de $10,000. Il faudrait lire "moins" $10,000. Et pour l'année 1945, il faudrait lire "moins" $13,000 au lieu de "plus".

Si vous vous reportez maintenant à l'état n° 2, à la page 1, c'est-à-dire celui du mois de décembre, soit la dernière colonne du haut de la page figurant sous l'en-tête "revenus d'exploitation divers", vous verrez le montant de $681. Il faudrait lire "moins" $681.

Dans le même état n° 2, à la page 3, soit celui des mois de juin et juillet, c'est-à-dire la troisième ligne du milieu de la page sous l'en-tête "revenus d'exploitation divers pour le mois de juin", il faudrait lire "moins" $773; et pour juillet, "moins" $194.

Voilà les corrections que je voulais faire pour les raisons que j'ai données plus tôt.

Me Monet:

D. Monsieur Palmer, seriez-vous assez bon de nous dire où se trouve le siège social de la *Canadian Celanese Limited*?—R. À 1401 avenue McGill College, Montréal.

D. Pourriez-vous nous dire la date où se termine l'exercice financier de la compagnie?—R. Le 31 décembre.

D. À la fin de l'année civile?—R. Oui.

D. Seriez-vous assez bon maintenant de nous décrire la nature des articles que produit la compagnie que vous représentez; et surtout, à cet égard, j'aimerais que vous nous disiez si oui ou non votre filé est différent de celui que fabrique la *Courtaulds Canada Limited;* j'aimerais aussi que vous disiez quelques mots des quatre principaux procédés de fabrication dont se sert votre compagnie, d'après ce que nous avons déjà entendu dire?—R. Nous produisons du filé d'acétate de cellulose.

Le vice-président:

D. Je vous demande pardon mais je n'ai pas saisi.—R. Acétate de cellulose.

Le VICE-PRÉSIDENT: C'est bien compréhensible mais je n'avais pas saisi.

M. IRVINE: Maintenant que vous avez saisi, qu'est-ce que c'est?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je n'ai pas encore saisi.

M. IRVINE: Oui, vous avez saisi.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je crois qu'il me faudra encore essayer de saisir cette expression.

Me MONET: Voulez-vous répéter, s'il vous plaît?

Le TÉMOIN: J'ai dit "acétate de cellulose".

Le VICE-PRÉSIDENT: Je comprends, maintenant; vous dites que vous fabriquez de la cellulose, et ensuite?

Le TÉMOIN: Du filé d'acétate de cellulose, de la soie de fibre, des tissus, des tricots et de la bonnetterie. Notre compagnie, en réalité, en comprendrait plusieurs autres. Nous avons quatre genre définis d'opérations dont chacune produit un article commercial vendable.

Le VICE-PRÉSIDENT: Chacune d'elles?

Le TÉMOIN: Chacune d'elles. Je m'explique: le premier procédé consiste à produire la paillette qui ressemble à la paillette de nylon dont vous parliez; nous l'appelons la paillette flocon d'acétate.

Me MONET: C'est le premier procédé?

Le TÉMOIN: Il s'agit d'un procédé chimique par lequel nous prenons de la cellulose, c'est-à-dire un extrait purifié de cellulose; nous prenons cet extrait très purifié de cellulose et nous le traitons avec des produits chimiques très dispendieux, c'est-à-dire avec de l'acide acétique et de l'acétate déshydraté (lesquels acides sont fabriqués à Shawinigan); ensuite cette paillette subit une série de procédés de précipitation. Ce produit se vend aux États-Unis tel quel. Je veux dire qu'on peut l'acheter. Cette paillette est le résultat du premier procédé.

Le VICE-PRÉSIDENT: Pardonnez-moi si je vous interromps, mais il s'agit du premier procédé, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Il y a quatre procédés successifs.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui.

Me MONET: Vous allez maintenant nous décrire le second?

Le TÉMOIN: Voici le deuxième procédé: la paillette est dissoute dans un autre produit chimique très dispendieux, c'est-à-dire dans de l'acétone. L'acétone est un solide volatile. Cette solution est ensuite pressée contre des trous très fins et recueillie après l'évaporation de sa partie volatile sous forme de filaments que l'on enroule à mesure qu'ils se forment. On les place ensuite dans une grande pièce chaude où ils se transforment en filé. Nous obtenons ainsi un cône ou filé. (Cône de filé).

Me MONET: C'est le résultat du deuxième procédé, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: C'est le résultat du second procédé qui constitue le filé. Celui-ci n'est pas produit sur ce cône. Il est produit sur une bobine, laquelle est un autre procédé d'enroulement.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui.

Le TÉMOIN: Aussi, au moyen de deuxième procédé, on peut obtenir un autre produit fini, c'est-à-dire ces filaments que l'on coupe de différentes longueurs déterminées: 2 pouces, 2·5 pouces, 1⅝ pouce; ce produit est connu sous le nom de soie, de soie de fibre ou tout simplement de soie. Cela ressemble au coton et on l'emploie pour filer suivant le système en usage pour le coton. Je regrette d'être obligé d'employer tant de termes techniques. Donc, le deuxième produit est le filé ou la soie de fibre. Par le troisième procédé, la soie de fibre ou filé — je traiterai du filé en premier lieu car chacun subit un traitement différent.

Le vice-président:

D. Et lorsque vous employez l'expression "produit fini", est-ce que cela veut dire que ce flocon est vendable?—R. Nous ne vendons pas le flocon comme tel, mais seulement lorsqu'il fait partie du produit fini: en somme, c'est le produit fini qui est vendable.

D. C'est un produit vendable, mais vous vous servez de votre propre matériel?—R. Oui.

D. Et puis, il y a le filament qui lui aussi est vendable; l'est-il en effet? Et puis l'autre?—R. La soie.

D. La même remarque s'applique-t-elle?—R. Oui.

D. Est-ce parce qu'il existe un marché pour ce produit qu'on l'appelle "produit fini"—R. Oui.

D. Je comprends; très bien.—R. Voilà le point sur lequel je voulais insister. Ces produits sont destinés à entrer dans la confection des "produits finis".

M. Thatcher:

D. Dans quelle mesure ces produits diffèrent-ils de ceux qui sont fabriqués par la *CIL*?—R. Ma foi, d'abord il s'agit d'un produit chimique différent. La *CIL* se sert d'un produit chimique qui n'est pas de l'acétate de cellulose. Je me garderais bien de vous en donner la formule. D'ailleurs je ne la connais pas et c'est un grand mot compliqué.

D. Je ne la comprendrais pas d'ailleurs.—R. Il s'agit aussi de paillettes, et comme nous l'avons entendu dire hier, la *CIL* les achète aux États-Unis.

D. Ces paillettes sont-elles destinées à la même fin?

M. LESAGE: Non, il s'agit du nylon.

Le TÉMOIN: Le nylon est, après tout, une espèce de soie artificielle, remplaçant la soie véritable dans la bonnetterie; mais l'expression "soie artificielle" est très vague.

Me MONET: Vous ne fabriquez donc pas le même produit?

Le TÉMOIN: Oh, non.

Me MONET: Le nylon est un produit bien différent de celui qui est actuellement sur la table sous les yeux des membres du Comité.

M. THATCHER: Je ne comprends pas encore. Est-ce un produit de votre compagnie?

Le TÉMOIN: Oui.

M. THATCHER: Vous êtes la seule compagnie qui ait ce produit?

M. LESAGE: Vous n'êtes pas la seule compagnie productrice de soie artificielle?

Le TÉMOIN: Non.

M. PINARD: Mais la sorte de soie que vous avez ici et qui s'appelle célanèse est la seule qui soit fabriquée au Canada, me dit-on.

Le VICE-PRÉSIDENT: C'est là la marque de commerce, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Célanèse est notre marque de commerce.

Me MONET: Oui.

Le TÉMOIN: Ceci est de la rayonne célanèse d'acétate, ou de la soie artificielle.

M. THATCHER: Mais il existe d'autres compagnies qui la fabriquent?

Le VICE-PRÉSIDENT: Un instant, s'il vous plaît. Ne soyez pas si impétueux.

M. THATCHER: Je veux tout simplement comprendre.

Le VICE-PRÉSIDENT: Monsieur Thatcher, laissez le témoin terminer sa déclaration.

Le TÉMOIN: Il y a bien des compagnies qui fabriquent ce genre de rayonne ou soie artificielle dans le monde. Il y en a trois qui la fabriquent en Angleterre. Il y en a quatre ou cinq aux Etats-Unis. Il y a des compagnies qui la fabriquent en Italie, en France, en Belgique; et l'on me dit que le Japon commence à la produire. Nous sommes la seule compagnie qui fabrique ce genre de soie artificielle au Canada.

Le VICE-PRÉSIDENT: Êtes-vous satisfait, monsieur Thatcher?

M. THATCHER: Oui, je vous remercie.

Le VICE-PRÉSIDENT: J'ai dû vous interrompre, il y a un instant, pour m'assurer que vous aviez reçu votre réponse, et si vous n'aviez pas reçu votre réponse, je voulais vous fournir l'occasion de poser les autres questions que vous vouliez poser.

Me MONET: Et si je comprends bien, vous êtes la seule compagnie au Canada qui possède tout le procédé que vous venez d'expliquer aux membres du Comité.

Le TÉMOIN: Nous sommes la seule compagnie, à ma connaissance, qui utilise ces quatre procédés.

Le VICE-PRÉSIDENT: Vous avez terminé l'étude du troisième procédé; ou, plutôt du deuxième procédé, qui a résulté en trois produits finis?

Le TÉMOIN: Deux produits finis, la fibre et le filé de filament.

Me MONET: Je voudrais que vous passiez maintenant au troisième procédé.

Le VICE-PRÉSIDENT: Mais vous avez mentionné trois produits finis jusqu'ici, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Oh, oui, d'abord la paillette, puis la fibre et enfin le filé de filament.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui.

Le TÉMOIN: Le procédé n° 3, à titre de partie du filé de filament est le procédé du tissage ou du tricotage de la conversion en tissu de marchandises écrues, comme nous l'appelons; en un tissu tissé ou tricoté qui n'a pas encore été teint ou fini. Voici une pièce de notre 1380, rendue au stade où elle nous arrive de la filature avant d'être teinte et finie. J'en parle comme d'un produit fini, parce que chez beaucoup de compagnies le procédé de teinture et de finissage est appliqué par une compagnie distincte de la compagnie qui fait le tissage, non seulement au Canada, mais en différents autres pays. De sorte que le produit fini du troisième procédé est un tissu non teint, tissé ou tricoté. A titre de succédané, vous pouvez utiliser la fibre première que vous soumettez à un procédé de filage et de tissage, et qui fournit un produit fini semblable au produit fini ou filé de filament; savoir, un tissu non teint.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui.

Le TÉMOIN: Le quatrième procédé employé dans cette série est connu sous le nom de conversion ou teinture et finissage. Le Canada compte plusieurs compagnies qui ne font pas autre chose. Nous teignons tous les produits de fantaisie de rayonne.

Le VICE-PRÉSIDENT: Vous faites les deux opérations. Vous vendez ces derniers produits?

Le TÉMOIN: Nous ne vendons pas en réalité les marchandises écrues.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oh.

Le TÉMOIN: Parce que cela ne revêt pas une forme commerciale. Je veux déclarer sans ambages que c'est un produit fini, parce que certaines compagnies le font teindre et finir à l'extérieur par une autre compagnie. Nous ne vendons pas de produits écrus du tout.

Me Monet:

D. Lorsque vous parlez de marchandises écrues, vous voulez dire le produit fini du troisième procédé?—R. Le tissu non teint.

D. Et vous affirmez que vous ne vendez pas ce produit du tout?—R. Non, nous n'en vendons pas du tout.

D. Alors que fait la *Canadian Celanese Limited* relativement au

quatrième procédé?—R. Lorsque les tissus ont passé entièrement par le quatrième procédé qui est un procédé de teinture et de finissage, ils sont finis et prêts pour les commerces de tailleurs, ou pour la vente au comptoir dans les magasins de détail. Ce sont là les quatre procédés collectifs.

D. Et vous avez présenté au Comité des échantillons de ce quatrième et dernier procédé préparant un produit fini?—R. Oui, je vous ai présenté des échantillons de produits qui ont subi toutes les transformations résultant des quatre procédés.

Me MONET: Monsieur le président, il serait peut-être utile au présent stade de faire numéroter les échantillons, mais je ne sais au juste quelle méthode adopter, pendant que nous en parlons.

Le VICE-PRÉSIDENT: Vous seriez aussi bien de numéroter tout ce rapporté, M. Knight.

Me Monet:

D. Oui, puis-je maintenant attirer votre attention sur la page 12, du rapport de M. Knight, monsieur Palmer? Vous y avez mis en liste quatre différents produits de la *Canadian Celanese Limited.* On a spécifié 150 deniers; dois-je comprendre que c'est là le denier qui a été déposé sur la table?—R. C'en est un cône.

D. Vous avez fait distribuer aux membres du Comité des échantillons des quatre opérations que vous avez mentionnées. Le premier est celui qui porte le numéro D-1444; s'agit-il du taffetas à lingerie?—R. Oui.

D. Puis vous avez le crêpe à robe qui porte le numéro D-1380?—R. Oui.

D. Enfin vous avez la doublure, qui serait D-1043?—R. Oui.

D. Et vous reconnaissez que ces articles correspondent aux articles mentionnés par M. Knight à la page 12, de son rapport?—R. Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT: Maintenant les trois derniers présentés sont ensemble dans la même partie. Ils constitueront la pièce 144.

Puis le cône de denier — 150, qui a été présenté, sera numéroté comme formant la pièce 143. Vous pouvez remarquer que j'ai renversé l'ordre des numéros; j'ai procédé de cette façon, parce que le cône de denier a été le premier échantillon placé sous les yeux du Comité.

Me Monet:

D. Monsieur Palmer, je vous prie de prendre le rapport de M. Knight, et, avant de procéder, je vous demanderai de me dire si vous étiez présent lorsque M. Knight a présenté son rapport D?—R. J'étais présent.

D. Vous avez entendu son témoignage et vous avez depuis pris connaissance de son rapport, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Avez-vous quelque commentaire à faire au sujet des chiffres et des déclarations contenus dans le rapport de M. Knight? Je veux évidemment parler de votre compagnie seulement.—R. Oh, oui. Je pense que le rapport est un bon résumé des données que nous avons fournies, et je n'ai qu'une remarque à faire dans le moment. Il s'agit de la page 7 du rapport où l'on établit des comparaisons entre trois périodes: l'avant-guerre, la période précédent la régie des prix et celle de la régie des prix. Pour ces trois périodes, les frais qu'elles comportent sont divisés en matières brutes, main-d'œuvre, frais généraux et revenu d'exploitation. Je désire vous faire remarquer que les déductions que nous pourrions faire par rapport à ces chiffres sont très minces, à cause de l'extrême difficulté que nous éprouvons à établir non seulement la moyenne de la

production pendant un certain nombre d'années, mais à cause d'un grand nombre d'éléments différents. Par exemple, nous avons dans ce chiffre 50 ou 60 tissus majeurs tissés et tricotés; nous avons des filés de filament; des filés de soie et de la bonneterie, qui est un autre produit dont je n'ai pas encore parlé.

Le vice-président:

D. Vous avez réussi à nous entretenir du produit fini, des paillettes, des filaments, du fil de soie et du tissu; et de plus vous avez encore un produit que j'appellerais, (je ne sais pas si je me trompe, mais je parle en profane), que vous appelez un tissu transformé en article?—R. Oui.

D. Voici la bonneterie. Vous ne pouvez fabriquer autre chose que les différents tissus?—R. Non, nous ne fabriquons pas autre chose. Nous avons un procédé nous permettant de prendre le tissu tissé et de le découper en ruban.

D. Oh, oui.—R. De sorte que nous avons encore un autre article vendable qui est le ruban.

D. Je comprends.—R. Cela est produit grâce à un procédé spécial par lequel la thermoplasticité, ou la nature fusible du filé est mise à profit de façon que les bords du tissu peuvent être fermés avec un couteau de découpure chaud.

D. M. Irvine m'a écrit une question que j'allais poser, mais il se peut qu'elle ait reçu son explication maintenant.—R. J'allais vous faire remarquer qu'en obtenant ces frais nécessaires, il se trouve un certain nombre de produits qui comportent tous différents pourcentages de matières brutes, main-d'œuvre, frais généraux, et revenu d'exploitation et, par conséquent lorsque vous établissez la moyenne non seulement relativement aux années, mais aussi aux différentes quantités de ces articles, vous obtenez des changements du pourcentage des matières brutes, dans une période, qui signifient très peu de chose. Je voulais tout simplement vous faire remarquer qu'on ne peut tirer grand chose de ce tableau, à moins de tenir compte des différents pourcentages de la main-d'œuvre et de la matière première.

Me Monet:

D. Si je comprends bien, monsieur Palmer, vous acceptez dans cette partie de votre témoignage les affirmations de M. Knight à la page 7 de sa déclaration, à l'exception de l'addition que vous avez faite cet après-midi?—R. Oui.

D. Vous affirmez qu'on ne peut tirer, dirais-je, une conclusion rigoureuse des chiffres contenus dans le présent tableau?—R. Voilà vraiment ce que je voulais dire.

D. Mais vous acceptez la déclaration?—R. Oui, elle est parfaitement au point, en ce qui nous concerne.

Le vice-président:

D. Serait-il exact d'affirmer que ce que nous avons sous les yeux est plutôt un résumé, et qu'li faut que nous rappelions cela lorsque nous considérons cette déclaration comme formant un exposé exact d'un genre de prix de revient par opposition à un autre genre de prix de revient? C'est un peu plus simple que ce que vous, qui êtes mêlé à cette industrie, pourriez nous donner comme étant tout à fait exact?—R. Oui, je ne dirais pas que c'est l'exactitude qui fait défaut mais l'utilité qui est moindre, étant donné les différences considérables de pourcentage entre les divers éléments qui entrent dans la fabrication des produits. Par exemple, au cours de la dernière période, il y a eu une augmentation considérable dans la vente du filé. Le filé exige très peu de main-d'œuvre, mais par

contre beaucoup de matériel; par conséquent, lorsque l'on compare les chiffres de deux périodes différentes, on constate la différence de pourcentage entre les éléments.

D. Il se peut donc qu'au cours d'une période on emploie plus de filé, tandis qu'au cours d'une autre période on produise en plus grande quantité une autre sorte de produits finis?—R. Oui.

D. Je suppose que chacun de ces produits ferait varier considérablement le prix qui est fixé pour la matière première en comparaison de la main-d'œuvre?—R. Oui, et le détail des ventes en dollars.

Me MONET: Maintenant, monsieur Palmer, j'aimerais que vous vous reportiez à la page 3?

M. Pinard:

D. Avant de laisser la page 7, je crois que ce serait le bon moment de poser quelques questions relativement au témoignage que vous venez de nous donner. Lorsque vous dites qu'avant la guerre, la main-d'œuvre vous coûtait environ 31·5 et qu'ensuite ce prix est descendu à 28 au cours des années 1940-1941 et qu'il est ensuite monté à 31·5 comme auparavant, est-il juste de supposer que le coût total de la main-d'œuvre est demeuré, au cours de la première période, le même que maintenant?—R. Non, le coût de la main-d'œuvre a monté considérablement, mais le pourcentage de la main-d'œuvre par rapport au prix de vente est à peu près le même qu'il était au cours de la première période, et 3·5 p. 100 de plus qu'il était au cours de la seconde période. Cela veut dire seulement la quantité de travail qui est représentée, en argent, dans le dollar de vente. Le pourcentage de travail par rapport au dollar de vente varie suivant les différents produits.

D. Il s'agit d'une moyenne calculée d'après votre production totale?—R. Une moyenne calculée d'après les produits que nous fabriquons.

D. Pour en revenir aux matières premières, il y a eu une diminution de 21·3 à 16 sur tous vos achats, n'est-ce pas?—R. C'est-à-dire sur tous nos achats de matières premières pour tous nos produits.

D. Il y a aussi une diminution des frais généraux de 24·3 à 20·1?—R. C'est exact.

D. Si l'on tient compte de ces facteurs, je vois à la page 12 du rapport de M. Knight, où figurent les prix de vente du taffetas, du crêpe et de la doublure que le prix de vente a augmenté?—R. C'est exact.

D. Je vois à l'annexe D8 que le pourcentage de votre profit net est monté à 15·5 p. 100 en 1947 et j'aimerais que vous nous expliquiez pourquoi vous avez augmenté le prix de ces trois articles alors que votre profit net accusait une augmentation appréciable? Je vois aussi à la page 1 de votre rapport que votre profit net s'élevait à $3,325,000, alors qu'en 1946 il ne s'élevait qu'à $1,972,000. J'aimerais que vous nous expliquiez cet état de choses?—R. Vous me demandez là une tâche formidable.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je m'apprêtais justement à dire quelque chose, monsieur Pinard. J'allais faire un commentaire quelque peu analogue à celui que le témoin vient de faire. Notre avocat avait une série de questions à poser pour en arriver au point où vous voulez en venir, mais cela va prendre un peu de temps.

M. PINARD: Je n'ai pas d'objection.

Le VICE-PRÉSIDENT: Pouvons-nous nous en remettre à Me Monet et si nous n'obtenons pas les renseignements que vous désirez, alors vous pourrez chercher à les avoir de votre côté.

M. PINARD: Oui.

M. THATCHER: Ne pourrait-il pas d'abord répondre à la question de M. Pinard?

Le VICE-PRÉSIDENT: Me Monet posera la même question.

M. THATCHER: M. Pinard a touché un point très important. Tandis que le prix de revient baisse, le prix de vente monte; je ne vois pas pourquoi on ne pourrait nous expliquer cela maintenant.

M. IRVINE: Je crois que nous ferions mieux d'écouter l'interrogatoire de Me Monet d'abord.

Me Monet:

D. Monsieur Palmer, si vous vous reportez à la page 3 du rapport de M. Knight vous verrez que le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes de votre compagnie est de 29·8 p. 100?—R. Oui, maître Monet.

D. Je vois aussi un peu plus bas dans la même page, sous l'en-tête "dix-huit autres compagnies", lesquelles produisent des tissus, je crois, 9·5 p. 100?—R. Oui.

(M. Merritt occupe le fauteuil).

D. Pouvez-vous expliquer au Comité pourquoi votre compagnie a besoin de 29·8 p. 100 de revenu d'exploitation par rapport aux ventes, alors que les autres compagnies produisent à leur satisfaction, apparemment, avec moins d'un tiers du revenu d'exploitation requis par votre compagnie?—R. Cette question comporte un petit problème d'arithmétique. Lorsqu'une compagnie se sert d'une série de procédés, le profit qu'elle réalise par son prix de vente est supérieur au profit que réaliseraient deux compagnies qui feraient chacune de leur côté la moitié du procédé complet. Pour rendre le problème plus clair prenons un exemple concret, au lieu d'expliquer quatre procédés différents, ce qui compliquerait le problème. Prenons par exemple un camion dont le châssis est fabriqué par une industrie pour la somme de $500; un autre manufacturier, que nous appellerons "B", fabrique la carrosserie qui doit aller sur le châssis, lequel est acheté de "A". La compagnie "B" vend le camion $1,000. Or, si ces deux industries réalisent un profit de 20 p. 100 sur le prix de vente, il est facile de démontrer que si les deux opérations avaient été faites par une seule industrie au lieu de deux, versant le même salaire et fabriquant le même genre de camion, le profit serait de 30 p. 100 sur le prix de vente. Je crois que je puis vous prouver cela de la façon suivante. Mettons $500 pour le prix du châssis; le pourcentage du profit est de 20 p. 100, ce qui fait par conséquent un revenu d'exploitation de $100 et $400 pour les éléments, les matériaux, la main-d'œuvre et les frais généraux "B" achète le châssis pour la somme de $500 et commence avec une valeur de $500 de matériaux. Il vend son produit $1,000. Nous avons dit qu'il réalisait 20 p. 100, donc $200 de profit et il ajoute une valeur de $300 de matériel, de main-d'œuvre et de frais généraux supplémentaires. Vous avez donc deux manufacturiers, dont l'un fait le châssis et l'autre l'assemblage final du camion. Or si ces deux manufacturiers s'étaient mis ensemble pour fabriquer le camion, le prix du châssis n'aurait été que de $400; ce châssis aurait été transféré à l'autre département pour la somme de $400 et comme nous l'avons vu, la fabrication de la carosserie coûte $300. Il en coûterait donc en tout à ce manufacturier la somme de $700, dont $300 de revenu d'exploitation, soit 30 p. 100. Par conséquent, lorsque deux industries se fusionnent, le profit d'exploitation qu'elles réalisent ensemble n'est

pas le même que celui qu'elles réaliseraient si elles fonctionnaient séparément. Par conséquent, notre 30 p. 100 de profit, mettons, est supérieur évidemment à celui que nous réaliserions si nous ne faisions qu'une seule opération. Est-ce clair, monsieur Monet?

M. Pinard:

D. Pour ma part, ce n'est pas clair. Si vous fabriquez vos produits en série, vous allez en arriver à la conclusion que le prix augmente. Plus vous produisez, plus le prix augmente?—R. Non, il ne s'agit pas de fabriquer plusieurs produits.

D. J'aimerais que vous tiriez une conclusion de ce que vous venez de dire au sujet de vos produits.—R. Je crois que je pourrai me faire comprendre en expliquant nos procédés. Comme je l'ai déjà dit, nous avons quatre procédés actuellement. Notre produit subit quatre opérations différentes. Je vais vous expliquer ce qui arriverait si nous avions un cinquième procédé. J'ai dit que nous achetions de la cellulose purifiée: nous dépensons environ $1,000,000 à cette fin; nous achetons cette cellulose en grande partie des États-Unis.

M. Thatcher:

D. Votre compagnie est-elle la seule au Canada à acheter cette cellulose aux États-Unis?—R. Non, non, pas du tout.

D. N'importe qui peut en acheter?—R. Certainement. Cela représente environ 6 p. 100 de notre dollar de ventes. Supposant qu'il nous faudrait fabriquer cette cellulose nous-mêmes, et pour réaliser 20 p. 100 de profit avec ce procédé il nous faudrait réaliser un revenu d'exploitation additionnel de 20 p. 100 de 6 p. 100 à même les ventes ou 1·2 p. 100 de revenu d'exploitation de plus à même les ventes sans rien changer sauf ce procédé additionnel. En ajoutant un nouveau procédé, nous augmentons le bénéfice et le revenu d'exploitation.

Me Monet:

D. En ce qui concerne votre compagnie, monsieur Palmer, permettez-moi de vous renvoyer à l'annexe D3. Pendant l'année 1947, votre revenu d'exploitation par rapport aux ventes a été de 32·7 p. 100. Si vous vous reportez à l'annexe D8 pour la même année, le profit net a été de 15·5 p. 100. Est-ce exact?—R. Exact.

D. L'annexe D3 de l'année 1947 indique un revenu d'exploitation par rapport aux ventes de 32·7 p. 100?—R. Oui.

D. Et le profit net par rapport au capital est de 15 p. 100?—R. J'aimerais faire une remarque au sujet de ce profit net par rapport au capital.

D. Vous êtes parfaitement autorisé à faire toutes les remarques que vous voulez. Ce profit ne paraît-il pas très élevé en comparaison de celui de 1946 qui était déjà plus élevé que celui de 1945? De 9·9 p. 100 en 1945 il est monté à 12·4 en 1946 et à 15·5 p. 100 en 1947?—R. Notre profit a varié entre 11 et 12 p. 100 depuis quelques années, et la différence dans ces deux dernières années en particulier est due au fait que nous avons financé durant cette période notre entreprise par la vente d'obligations. Ces obligations ne sont pas autorisées par les vérificateurs comme capital engagé et nous croyons que c'est une méthode de comptabilité fort pratique, mais en ce qui nous concerne, ces obligations nous rapportent de l'argent. Avec cet argent nous avons construit une nouvelle usine, de sorte qu'en 1947 nous avions de fait près de 10 millions en obligations ou en argent, dont nous nous servons et avec lequel nous réalisons un certain profit net.

M. THATCHER: L'effet serait contraire après déduction de l'intérêt des obligations?

Le TÉMOIN: Je veux parler surtout de l'intérêt sur les obligations, si nous allions agir de la sorte. Supposons que je change d'idée et que j'ajoute de nouveau l'intérêt des obligations et que l'on nous autorise à nous servir d'obligations comme capital, ces chiffres équivaudraient à environ 11 p. 100.

Me Monet:

D. Voulez-vous dire que le profit net par rapport au capital en 1947 serait de 11 p .100, ou voulez-vous parler de 1946?—R. Je crois que le profit des deux années serait d'environ 11 p. 100 parce que la dernière tranche de 5 millions d'obligations à été émise en 1947. Il n'y a eu que 5 millions d'obligations en 1946.

D. Mais je ne crois pas que les 5 millions de dollars dépensés en 1947 n'aient rapporté aucun intérêt encore?—R. Je crois qu'une grande partie du capital indiqué ici est en argent. Il est nécessaire d'avoir du capital pour exploiter une entreprise de ce genre. Il ne s'agit pas que tout le capital soit affecté à la construction d'édifices.

M. THATCHER: Quelle page lisez-vous, maître Monet?

Me MONET: Annexe D8, profits nets par rapport au capital, à la dernière page du rapport. Nous discutons du profit net par rapport au capital pour 1946 et 1947 comparativement à 1945.

Me Monet:

D. Quand avez-vous émis ces obligations?—R. Nous avons émis les premiers $5,000,000 à l'automne de 1944.

D. Il s'agissait des premiers $5,000,000?—R. Oui.

D. Et la deuxième tranche de $5,000,000?—R. Nous l'avons émise au mois d'avril 1947.

D. Avez-vous calculé exactement quelle serait la réduction si vous aviez tenu compte du capital supplémentaire engagé après versement des obligations? Avez-vous calculé exactement quelle serait la réduction dans le pourcentage en 1947?—R. Non, je ne l'ai pas calculée exactement parce qu'il y a beaucoup de variations dans cette remise d'intérêt d'obligation au capital. Un comptable peut l'établir différemment d'un autre. Je voulais tous simplement faire remarquer que ça se chiffrerait à environ 11 p. 100.

M. Thatcher:

D. Naturellement, chaque compagnie est considérée de la même façon?—R. Je ne me plains pas de la comptabilité.

D. Les pourcentages sont calculés ici de la même façon que pour les autres compagnies?—R. Si elles n'ont pas lancé d'obligations ou de titres elles ne sont pas concernées, mais je voulais simplement faire remarquer que nous avons reçu cet argent. Voilà la façon dont nous avons fait des affaires et si nous avions émis des actions privilégiées, ou si nous allions demain changer ces obligations en actions privilégiées ou en actions ordinaires, ce chiffre serait alors changé mais, de fait, nous ne réalisons pas plus de profits sur le montant d'argent engagé dans l'entreprise.

Me Monet:

D. Vous êtes d'avis que le profit net par rapport au capital se chiffre encore à peu près à 11 p. 100?—R. Oui.

D. D'après vous quelle est la recette raisonnable par rapport au capital dans une industrie de ce genre?—R. Je pense que c'est à peu près ce qu'il vous faut.

D. 11 p. 100?—R. Oui.

M. Thatcher:

D. Maître Monet, avant que vous passiez à autre chose, il y a encore un point que je ne comprends pas très bien. Vous dites que vous avez besoin d'un pourcentage,— je pense que c'est M. Pinard qui a dit cela,— trois fois plus élevé que la moyenne des dix-huit autres compagnies?—R. Voulez-vous parler de...

D. Je parle des revenus d'exploitation à la page 3. Vous nous avez donné une explication, mais ce profit très élevé que vous avez réalisé ou ces revenus d'exploitation comparés aux autres compagnies ne sont-ils pas dus au fait que vous avez des brevets d'invention exclusifs?—R. Je ne le crois pas. C'est une moyenne dans une période de douze ans, je crois.

D. Mais vous avez des brevets d'invention exclusifs pour vos modes d'opération; n'avez-vous pas dit cela plus tôt?—R. Je ne l'ai pas dit, mais je le dirai. Nous avons des brevets d'invention. La plupart de nos principaux brevets d'invention pour la production de nos produits sont expirés.

D. Vous êtes, cependant, la seule compagnie qui fabrique ce produit?—R. Oui, nous sommes la seule, mais nous n'y pouvons rien.

D. Non, non, mais cela n'est pas un fait? Vous pouvez réaliser de plus gros profits que les autres compagnies étant donné que vous avez un produit exclusif et que vous êtes de ce fait protégé contre la concurrence?—R. Nous ne sommes pas protégés et nous n'avons pas un produit exclusif parce que rien, à mon avis, n'empêche quelqu'un d'autre de le fabriquer. Trois compagnies le fabriquent en Angleterre, dont la *British Celanese.*

D. Elles peuvent vous faire concurrence?—R. Oh! oui.

D. Avez-vous une protection tarifaire?—R. Nous avons seulement une protection tarifaire de 5 p. 100 sur le filé. On nous a enlevé la protection tarifaire il y a quelques années; c'est-à-dire, elle a été enlevée sur l'acétate de cellulose. Il y avait une différence entre l'acétate de cellulose, la soie artificielle et la viscose. Parce que nous ne vendions pas de filé ou que nous n'en vendions pas suffisamment pour satisfaire certaines gens, on a jugé que nous ne devrions pas bénéficier de cette protection tarifaire.

(M. Maybank reprend le fauteuil).

M. Pinard:

D. Votre compagnie a-t-elle des rapports avec la *British Celanese*?—R. Non, nous n'avons aucun rapport sauf que certains membres de son conseil d'administration font également partie du nôtre.

M. Thatcher:

D. Il n'y a pas d'actions mutuelles?—R. Non, nous n'avons pas d'actions mutuelles avec cette compagnie. La troisième compagnie avec laquelle il nous faut en même temps faire affaires est l'*American Celanese*? Elle n'est pas actionnaire non plus.

D. Votre compagnie est exclusivement canadienne?—R. Nous sommes essentiellement une compagnie canadienne appartenant, en somme, à des Canadiens.

M. Pinard:

D. Fabriquez-vous la même chose que la *British Celanese*?—R. Nous avons les mêmes modes de production.

M. Thatcher:

D. Vous les ont-ils donnés?—R. Ils ne nous les ont pas donnés, nous les avons achetés de la même compagnie.

M. Pinard:

D. En est-il de même de l'*American Celanese*, également?—R. Il en est de même de l'*American Celanese*. Elles ont toutes acheté leurs brevets d'inventions pour opérer. Nous avons des relations amicales en ce sens que nous nous tenons l'une et l'autre au courant des améliorations que nous apportons et nous nous autorisons mutuellement à nous servir des brevets que nous prenons.

M. Thatcher:

D. Y a-t-il une restriction quelconque entre ces trois compagnies en ce qui concerne les marchés?—R. Non, pas du tout.

D. L'an dernier, par exemple, la compagnie américaine et la compagnie anglaise ont-elles exporté des produits au Canada?—R. La compagnie anglaise envoie continuellement des produits au Canada depuis des années et nous les faisons maintenant disparaître du marché parce que nous vendons notre produit à meilleur marché. La compagnie américaine a exporté du filé au Canada, particulièrement durant la guerre, mais le tarif l'empêche de faire concurrence et elle manque de filé.

Le vice-président:

D. À votre point de vue, vous avez suffisamment de protection contre les Américains mais non contre les Anglais?—R. La protection anglaise est suffisante présentement, monsieur Maybank. Je ne me plains pas du tout de la protection.

D. Je ne voulais pas poser ma question de cette façon. Vous dites que l'on vous a enlevé la protection tarifaire par rapport aux Anglais, il y a quelque temps, et puis vous avez ensuite commencé à parler des Américains. Je voulais tout simplement savoir s'il est vrai qu'il y a suffisamment de protection tarifaire contre les États-Unis, mais tel n'est pas le cas avec les Anglais?—R. Exactement.

D. Que les Anglais peuvent nous faire concurrence mais que les Américains ne peuvent, cependant, pas faire concurrence au Canada en raison du tarif. En est-il ainsi?—R. Oui, je pense que c'est exact. Le tarif est le même pour la viscose et l'acétate des Etats-Unis, mais il est moins élevé pour l'acétate d'Angleterre.

D. Lorsque je vous ai posé ma question je ne voulais pas savoir si vous vous en plaignez ou non?—R. Non, pardon.

Me Monet:

D. Je veux simplement terminer quelques questions par rapport à ce 15½ p. 100 et ce 12·4 p. 100 à l'annexe D8, et le $1,000,000 de plus en profit net après déduction des impôts en 1947, qu'en 1946. Si j'ai bien compris d'après ce que vous avez dit il y a un instant, grâce au financement au moyen d'obligations, le pourcentage de profit net par rapport au capital indiqué ici pour l'année 1947 à 15·5 p. 100 et à 12·4 p. 100 en 1946 serait moins élevé s'il n'avait pas été financé de cette façon; n'est-ce pas?—R. Exactement.

D. Mais il est vrai que l'entreprise a été financée ainsi?—R. Oui.

D. Et il est vrai que les actionnaires ont touché 15½ p. 100 pour leur mise de fonds en 1947; n'est-ce pas?—R. Non.

M. Pinard:

D. Vous dites que vous avez construit une usine avec la différence entre 11 p. 100 ou ce qu'il était et le 15:5 p. 100?—R. Non, je n'ai pas voulu dire cela. J'ai dit que nous avons construit une usine à même les obligations que nous avons achetées.

D. C'est la même chose?—R. Est-ce la même chose?

Le VICE-PRÉSIDENT: Un moment; je ne veux pas qu'il y ait de malentendu entre vous et M. Pinard.

M. Pinard:

D. Je pensais que vous aviez dit que vos obligations vous coûtaient la différence entre 11·2 ou ce qu'il était et ce 15·5 p. 100; n'est-ce pas?—R. Bien, si vous considérez les obligations comme capital engagé, les recettes en 1947 se seraient chiffrées à environ 11 p. 100 du capital engagé. Ce n'est pas la même chose que de considérer les obligations comme capital.

D. Mais vous avez dit que vous vous êtes servis de cet argent pour construire une autre manufacture?—R. Oui.

D. Est-ce l'usine de Sorel?—R. C'est l'usine de Sorel et des annexes à l'autre usine. Nous avons acheté des obligations au lieu d'émettre des actions privilégiées parce que c'était plus commode alors. Je dis simplement que nous pouvons changer d'idée et racheter les obligations et émettre des actions privilégiées.

Me Monet:

D. Dans ce cas ce serait 11 p. 100?—R. Oui.

Le vice-président:

D. Vous avez construit à même de l'argent emprunté au lieu de capital souscrit. Si nous nous étions servi de capital souscrit, il y aurait eu plus de capital sur lequel il faudrait nous attendre à payer plus de dividendes?—R. Oui.

D. Puisque c'était du capital emprunté, nous ne devions pas nous attendre à payer des dividendes; il s'agit plutôt d'un taux d'intérêt qui est le loyer de l'argent?—R. Absolument

D. Cela servira à établir la différence entre ces deux chiffres pour 1946 et 1947?—R. Exactement.

Me Monet:

D. Me donneriez-vous le taux d'intérêt de ces titres?—R. Je vais demander à M. Allan de vous donner cela.

M. ALLAN: Pour $2,000,000, c'est 2¼ p. 100, par série d'obligations, et il y a une série de $8,000,000 d'obligations à 3½ p. 100. Ce sont des obligations de quinze ans qui ont été mises en circulation le 1er avril 1947.

M. Thatcher:

D. Avant de quitter cette colonne, je désire poser une question. Je parle de la colonne de l'annexe D8 au sujet de laquelle Me Monet vous a interrogé, monsieur Palmer. Je suppose qu'en vertu de ce pourcentage de profit net réalisé depuis 1939, vous avez réussi à payer votre capital engagé au complet. En 1939, vous accusez 12·6 p. 100; puis 9·3 p. 100,

et, si nous descendons jusqu'à 1947, vous accusez un total de 106 p. 100 sur votre capital engagé à même votre profit net. Vous avez payé votre capital engagé au cours de ces neuf années. Ai-je raison de tirer cette conclusion?—R. Les neuf années... ?

D. Vous commencez là en 1939?—R. Je vois ce que vous voulez dire.

D. Avec le total de la colonne commençant avec le 12·6 p. 100, vous obtenez un résultat de 106 p. 100 environ pour la période de neuf ans. Je vous demande si j'aurais raison de conclure que vos profits ont payé entièrement votre capital engagé?—R. Je ne sais pas si cela est tout à fait exact. En multipliant les profits réalisés sur le capital par le nombre des années, vous atteindrez le capital investi complet. Vous obtiendrez 100 p. 100. Je pense que vous pouvez affirmer de la même façon qu'un titre de 3 p. 100 se paie entièrement dans une période de 33 ans; c'est là votre raisonnement, n'est-ce pas?

D. À peu près.—R. Oui. Je pense que vous vous rendriez compte que vous devriez payer votre titre et que vous auriez encore votre dette au bout des 33 ans.

D. De 1939 à 1947, vous avez payé votre capital et sans intérêt, je l'admets. Par-dessus le marché, vous établissez des réserves sur votre bilan de près de $8,000,000?—R. Par-dessus le marché?

D. À même les dépenses annuelles, vous mettez de côté vos réserves de dépréciation et des montants semblables?—R. Oh, la réserve de dépréciation?

D. Il me semble que c'est pas mal exagéré?—R. Je ne le crois pas vraiment.

Le VICE-PRÉSIDENT: Monsieur Thatcher, vous êtes maintenant dans les questions d'opinion. M. Thatcher a l'impression que lorsque votre usine aura complètement été dépréciée et que vous continuez à réaliser des profits, que vous accusez des profits assez grands et que, peut-être, à son point de vue, ces profits sont exorbitants pour que nous puissions les considérer comme moraux relativement à l'ensemble de la communauté. N'êtes-vous pas d'avis que son opinion, en l'espèce, est conforme à la vérité, mais elle ne va pas plus loin.

M. THATCHER: Puis-je vous exposer ma façon de comprendre dans le moment?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je ne faisais que des commentaires. Je pense que si vous avez des questions directes concernant les faits, qu'elles seraient bienvenues, mais tenons-nous en là, car si vous vous lancez trop dans le domaine de la philosophie... Il faut bien que le Parlement soit prorogé un jour ou l'autre.

M. Thatcher:

D. Très bien, alors. Nous sommes réellement intéressés au prix de ce produit. La tendance de la matière brute a été vers la baisse; la tendance de la main-d'œuvre a été vers la baisse; la tendance des frais généraux a été vers la baisse et la seule chose qui a une tendance vers la hausse dans le dollar de ventes est le revenu d'exploitation, qui doit être par le fait même excessif. Ce doit être cet élément qui maintient les prix à leur niveau actuel, au lieu de les laisser baisser. C'est là mon avis.

Le PRÉSIDENT: Je ne suis pas prêt à dire que ce soit là une conclusion équitable. Je ne désire pas faire de commentaire, mais c'est une conclusion que vous avez tirée du témoignage.

M. THATCHER: Le témoin est-il prêt à affirmer que cela n'est pas exact?

Le TÉMOIN: Je ne dirai pas que c'est exact; c'est certainement erroné.

Me Monet:

D. Voulez-vous alors commenter cette affirmation et nous expliquer votre déclaration, monsieur Palmer?—R. Je crois qu'il faudrait que nous prenions nos tissus individuellement ou nos produits individuellement pour voir ce qui est arrivé, quelles ont été les modifications des prix.

J'ai essayé de vous avertir ou encore j'ai déclaré, quand j'ai commencé, que nous nous heurterions à des difficultés, si nous essayions de tirer des conclusions des moyennes sur toutes espèces de produits.

Le vice-président:

D. Lorsque vous étudiiez la page 7?—R. C'est cette page que nous étudions dans le moment.

D. Lorsque vous avez commencé l'étude de ces proportions contenues à la page 7?—R. Oui.

Me Monet:

D. Voulez-vous choisir un produit et répondre à la question de M. Thatcher?—R. Je pense que si nous considérons l'annexe D7, nous pourrons découvrir quel a été notre programme de ventes en ce qui concerne la plus grande partie de l'échelle régulière des tissus. Les tissus qui ont été choisis, non pas par nous, mais par les vérificateurs représentant les tissus dans les plus grandes quantités, tracent l'histoire de l'industrie de janvier 1942, en passant par septembre 1947 jusqu'à avril 1948. Le premier de ces produits est le taffetas à lingerie.

D. Il se trouve à l'annexe D7, page 1?—R. Vous pouvez remarquer que les matières composant ce tissu particulier en cents la verge sont demeurées à un prix constant en somme. Vous remarquerez sous-l'en-tête "main-d'œuvre" que les 12·96c. la verge pour la main-d'œuvre sont devenus, en avril 1948, 23·91c. la verge.

D. Que voulez-vous dire? Voulez-vous expliquer aux membres du Comité ce que cela signifie?—R. Cela veut dire que nous avons payé un prix plus élevé de tant à notre main-d'œuvre pour la production d'une verge de tissu.

D. Et cela forme un pourcentage du dollar de ventes?—R. Non, cela ne forme pas un pourcentage du dollar de ventes, ce chiffre représente des cents la verge.

M. THATCHER: Je regrette, mais je ne puis trouver ce tableau.

Me MONET: Il s'agit de l'annexe D7, la première colonne, le dernier article de la page, le taffetas à lingerie.

M. Pinard:

D. Pour tous les autres produits, vous accusez des diminutions du coût des matières premières?—R. J'y arrive.

Le VICE-PRÉSIDENT: Vous avez sauté à la page suivante un peu trop vite.

Le TÉMOIN: Ces prix de revient représentent notre ligne de conduite et ce que nous avons fait. Ils ne sont pas tels d'une façon accidentelle.

Me Monet:

D. Je vous prie de continuer votre argumentation, monsieur Palmer.—R. Nos frais généraux ont augmenté de 0·0857 à 0·1166 du 1er janvier 1942 au 1er avril 1948. Le revenu d'exploitation était de

1785 en 1942 et est de 1739 le 1er avril 1948; c'est-à-dire que dans le présent cas en particulier, le revenu d'exploitation la verge a été en somme constant et la main-d'œuvre la verge a augmenté de plus de 8 p. 100.

D. Quelle a été l'augmentation de vos prix?—R. À 58 cents. Ce qui représente une augmentation de 30 p. 100.

Le vice-président:

D. Est-ce que cela signifie alors que vous avez augmenté votre prix la verge, avez obtenu plus d'argent la verge, mais que vous n'avez pas retenu un aussi gros montant d'argent obtenu pendant plusieurs années parce que vos frais généraux ont augmenté, que le prix de revient de votre main-d'œuvre a augmenté, et que c'est de ce côté que s'est écoulée l'augmentation du prix?—R. Oui.

D. Voilà ce qui en est pour cela, n'est-ce pas?—R. Oui, voilà ce qui en est pour cela.

Le VICE-PRÉSIDENT: L'augmentation du coût a été de près de 100 p. 100, et quelle a été l'augmentation du prix?

Le TÉMOIN: 30 p. 100.

Me Monet:

D. Je veux que vous me compreniez bien, monsieur Palmer; je crois que c'est la première fois que nous pouvons clarifier la question, et je vous en remercie; si nous étudions les chiffres concernant le présent produit, nous pouvons dire qu'il y a eu une augmentation de 13c. pour le taffetas à lingerie du 1er janvier 1942 au 1er avril 1948?—R. Oui.

D. Et bien qu'il y ait eu une augmentation de 30 p. 100 du prix de vente, la compagnie a eu un revenu d'exploitation de 17·85 en 1942 et un peu moindre en 1948?—R. C'est exact.

D. Et la différence de prix vient des frais de la main-d'œuvre, des matières brutes et des frais généraux?—R. Oui.

D. Voulez-vous maintenant passer au deuxième article?—R. Le deuxième article consiste dans les matières premières qui servent aux articles genre robe. Vous pouvez remarquer que les matières premières demeurent à peu près au même prix; la main-d'œuvre a augmenté du 1er janvier 1942 au 1er avril 1948, de 15 à 28 cents.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je suppose que cela égale environ 90 p. 100?

Le TÉMOIN: 86·5 p. 100. Les frais généraux ont augmenté de 10·5 à près de 15c.; et le revenu d'exploitation a augmenté de 19·24c. à 20·10c. encore une fois, niveau constant en somme.

Me Monet:

D. Il y a eu une augmentation du prix du 1er janvier 1942 au 1er avril 1948, de 19c.; pas 19, mais 18·5c.?—R. 18·5c.

D. Alors le revenu d'exploitation de la compagnie a accusé une différence de $\frac{3}{4}$ de cent, n'est-ce pas?—R. C'est exact.

D. Avant de passer à l'article suivant, je vous prierais d'expliquer au Comité quel serait le profit net représenté par $\frac{1}{4}$ de cent de différence? Vous est-il possible de nous fournir ce renseignement?—R. Oui, $\frac{3}{4}$ de cent égalerait à peu près $\frac{3}{8}$ de cent.

D. Je voulais tout simplement clarifier cette question au présent stade.—R. C'est à peu près la même histoire. Ce sont la main-d'œuvre et les frais généraux qui expliquent l'augmentation du prix.

D. Parlez-vous maintenant de la doublure?—R. Doublure... encore une fois, la matière première ne change guère de prix; la main-d'œuvre a augmenté presque de 11c. à 19c.; et les frais généraux de 8¼c. à 10½c. le revenu d'exploitation a augmenté de 15·68 à 17·10c.; le prix de vente

a augmenté de 44c. à 54., presque de 23 p. 100. Je vous ferai remarquer ici que ce genre de tissus est celui qui est en grande demande. Je vous ferai remarquer qu'au cours de la période 1942-1948, le coût de la matière première a augmenté beaucoup; en dépensant plusieurs millions de dollars, nous avons réussi à nous maintenir au même niveau d'affaires et à faire les économies nécessaires pour faire face au coût augmenté de la matière première, mais nous avons dépensé beaucoup d'argent.

M. Thatcher:

D. En ce qui concerne le filé, nous pouvons remarquer que son prix est assez constant. Votre main-d'œuvre et le coût de la matière première sont moindres en ce cas?—R. Dans quel cas?

D. Tout dernièrement, en ces cinq dernières années, par comparaison à il y a cinq ans?—R. Oui, je le crois probablement moindre.

D. Oui.—R. Nous concentrons nos efforts sur cet aspect de notre entreprise depuis quelque temps dans le dessein de réduire le prix de revient de nos matières premières.

D. Je comprends tout cela, mais je ne vois pas comment vous pouvez faire un rapprochement ou comment nous pourrions faire un rapprochement avec cette page 7 du rapport D-3. Les chiffres sont tout à fait différents. De fait, je n'y suis pas.

M. IRVINE: Comment pouvez-vous établir la comparaison entre les deux.

Le TÉMOIN: Parlez-vous du volume des ventes de ce produit? Ce n'est qu'un seul de nos produits.

M. PINARD: Serait-ce là la justification de l'augmentation des profits nets?

Le TÉMOIN: Dans la discussion du régime des ventes, nous devons comprendre tous les produits. Nous ne pouvons pas parler d'un produit moyen. Il nous faut établir un prix de vente quelconque.

M. THATCHER: Voyons. Dans ce rapport D-3, page 7, vous montrez 100 cents de vos dollars de vente, décomposés en main-d'œuvre, matières, frais généraux et profit d'exploitation. Or, vos matières premières montent, votre main-d'œuvre reste stationnaire et vos frais généraux diminuent; doit-on en conclure que la main-d'œuvre et les autres éléments du prix de revient sont les principaux articles qui enregistrent une hausse?

Le TÉMOIN: Je crois bien que si nous ne nous comprenons pas c'est que nous mêlons deux choses différentes. Nous avons une période moyenne, de 1936 à 1939. En 1936, nous réussissions à peine à survivre et la dernière colonne des moyennes donne la moyenne de cinq ans. Par conséquent, si vous faites la comparaison avec la page 7, vous prenez comme l'un des termes de la comparaison une série d'années définitivement antérieure à la période qui vient de faire l'objet de notre discussion. Nous sommes donc de travers.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui, pas mal. Dans le même ordre d'idées, monsieur Palmer, les chiffres que nous discutons à l'égard de ces quatre produits ont été préparés par M. Knight; M. Knight vous les a donnés, mais M. Knight nous les a soumis à la demande du Comité; en somme, M. Knight nous les a fournis. Ai-je raison?

Le TÉMOIN: Vous avez raison.

Le VICE-PRÉSIDENT: Il nous dit ce qui en était à une certaine date, le 1er janvier 1942; ce qui en était à une autre date, le 15 septembre 1947 et, de nouveau, à une date choisie de 1948. À la page 7 de son rapport,

M. Knight donne le nombre d'années ensemble. Il a aussi groupé un certain nombre de dates ensemble, nous donnant ce qu'il croit être la vérité relativement à ces nombreuses années et à ces nombreuses dates, le tout mis ensemble. Par conséquent, la question peut se poser d'une façon quand on discute du rapprochement dont M. Palmer a parlé et d'une autre façon quand les chiffres sont montrés comme ils le sont à la page 7 du rapport de M. Knight.

M. IRVINE: Les chiffres de la page 7 ne sont-ils pas ceux qui nous intéressent le plus?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je ne sais pas dans lesquels nous sommes le plus intéressés.

M. IRVINE: Je veux dire qu'ils nous donnent un sens général.

Le VICE-PRÉSIDENT: M. Knight nous a soumis la page 7.

M. THATCHER: La page 7 nous donne la moyenne.

Le VICE-PRÉSIDENT: Il nous a aussi soumis d'autres chiffres. C'est son sommaire, à son point de vue.

M. IRVINE: En regardant la page 7, je crois qu'il serait impossible pour nous de faire un rapprochement avec les déclarations que M. Palmer vient de faire.

Le TÉMOIN: Pardon, je n'ai pas saisi.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je crois que c'est un bon sommaire. M. Irvine a fait remarquer qu'en regardant la page D-7, personne ne peut s'attendre à ce que ces chiffres donnent la même idée que ce que nous avons à la page 7?

M. IRVINE: Voilà.

Le VICE-PRÉSIDENT: Vous l'admettez?

Le TÉMOIN: Non. Tout est compris dans la dernière période. À la page 7, nous n'avons pas remonté à la période antérieure au contrôle; vous voyez, c'est plus ou moins historique. À mon sens, du moins, c'est historique et c'est le récit de l'exploitation de la compagnie à partir de la période pendant laquelle nous sortions d'une très mauvaise crise; et, certainement les affaires n'étaient pas dans un très bon état à mon point de vue.

M. PINARD: Je voudrais bien savoir comment vous arrivez à l'augmentation du profit net. D'où provient-elle? De l'augmentation des prix ou du volume des ventes?

Le TÉMOIN: Du volume des ventes et du plus gros rendement de la production. Je crois que ce fut toujours le facteur le plus important en particulier dans la production de matières premières meilleur marché.

M. PINARD: Mon autre question est la suivante; comme nous voyons sur l'annexe D-8 que votre profit net pour 1946 était de 12·4, je vous demande pourquoi, quand vous réalisiez ce montant de bénéfice, vous avez tiré profit de l'occasion pour monter vos prix de nouveau et réaliser un plus gros bénéfice net? Je crois que vous nous avez dit déjà que 11·2 serait considéré comme un profit net satisfaisant pour votre compagnie.

Le TÉMOIN: Le chiffre de 12:4 doit être rabattu un peu jusqu'à 11 cents; si nous tenons compte des 5 millions de débentures que nous avons émis, nous ne croyons pas que le 12·4 nous donne une juste idée; je veux dire du point de vue des affaires, ni du point de vue financier non plus; nous n'avons pas fait un plus gros profit sur notre capital qu'en 1939, ni beaucoup plus que la moyenne.

Me Monet:

D. Les chiffres montrent que vos profits de 1936 sont de 12·4?—R. 12·4, net.

D. Vous parlez de 1939, qui montre un profit de 12·6?—R. C'est cela; mais nous ne gagnons pas plus qu'en 1939 sur notre capital.

D. Votre revenu net sur le capital était donc, approximativement, de 12·4?—R. 12·6.

D. Je veux dire en 1939, il était de 12·4?—R. À notre avis, le 12·4 doit être changé à 11.

D. Comment expliquez-vous donc qu'avec des matières à prix assez constants, vous avez cette augmentation de profit net réalisée en grande partie entre 1946 et 1947?—R. Par le plus gros chiffre d'affaires et l'augmentation du capital.

D. N'auriez-vous pas pu laisser le prix au même niveau plutôt que de l'augmenter?—R. Il me fallait à la fois l'augmentation du volume et du prix. Le prix a augmenté en 1947.

M. LESAGE: Maître Monet, je tiens à signaler qu'en 1947 les impôts ont baissé, ce qui explique le profit net plus élevé.

Me Monet:

D. Puisque la compagnie compte sur le relèvement de la production que vous nous avez mentionné comme conséquence de l'agrandissement de son usine, financé par une émission d'obligations, n'aurait-elle pas pu au moins laisser le prix au même niveau tout en s'assurant ce que j'appellerais un profit raisonnable sur le capital investi de 10 ou 11 p. 100?—R. Je ne le crois pas. Nous n'aurions pas pu réaliser 11 p. 100 de profit sans augmentation de prix. Nous n'aurions pas pu arriver à ce chiffre.

M. PINARD: Vous savez que vous êtes la seule compagnie intéressée dans la vente de ces produits au Canada?

Le TÉMOIN: Je ne le sais pas; de fait, nous ne le sommes pas.

Le VICE-PRÉSIDENT: Non, monsieur Pinard, cela n'est pas conforme aux témoignages.

M. THATCHER: Je vous croyais la seule compagnie productrice de ce produit?

Le VICE-PRÉSIDENT: Vous êtes la seule compagnie productrice de ce produit particulier, mais vous avez des concurrents?

M. IRVINE: Vous bénéficiez d'un tarif protecteur de 5 p. 100 imposé sur les importations en provenance des Etats-Unis?

Le VICE-PRÉSIDENT: Il y a une protection contre les importations venant des Etats-Unis, mais le produit anglais entre au pays. C'est un fait actuellement, mais ne nous avez-vous pas dit que vous chassiez le produit anglais à l'heure actuelle par vos bas prix?

Le TÉMOIN: Oh! oui.

Le VICE-PRÉSIDENT: Par vos bas prix ou leurs prix élevés, prenez-le comme vous le voudrez.

Le TÉMOIN: Cela ne fait pas de différence.

Le VICE-PRÉSIDENT: Dès que vous les chassez, peu importe la façon de l'exprimer.

Le TÉMOIN: Nous fixons nos prix dans le but de fournir une quantité maximum du produit, filé ou tissu, pour en arriver à un point où les prix puissent baisser. Voilà notre objectif.

M. Thatcher:

D. Quand vous arrivez à 1948, aux trois premiers mois de 1948, votre profit net monte de plus en plus sur l'état n° 2, page 6.—R. Regardez-vous ailleurs que nous?

D. Peut-être. J'ai le questionnaire préliminaire spécial de la *Canadian Celanese Limited*, état n° 2, page 6.—R. Oui.

D. L'avez-vous dans le moment?—R. Je l'ai.

D. Votre profit net de ces trois premiers mois s'élève approximativement à près de $1,200,000. N'est-ce pas exact?—R. Oui.

D. Sur votre capital investi; cela signifie que vous avez réalisé un bénéfice net, si mes chiffres sont exacts, de près de 24 p. 100.—R. Pour trois mois de l'année. Je ne sais pas ce qu'il sera pour le reste de l'année. Je sais que nous avons érigé de nouvelles usines productrices de tissus à habit pour hommes et femmes, comme celui de l'habit que je porte, que nous vendons sans, je le crains bien, en retirer un profit raisonnable dans notre compte. Jusqu'ici, nous n'avons pas encore prouvé entièrement que nous pourrons achever ce produit, du moins avec succès. Ce que je cherche à dire et à souligner c'est que nous montrerons un profit anormal parce nous retenons une partie de la marchandise que nous devrons peut-être vendre à perte. Nous avons des tisserands sans expérience qui nous confectionnent de mauvais tissus. Nous en vendons. Il y aura compensation. À part cela, nous avons une quantité beaucoup plus considérable de filés et de fibres à vendre. Est-ce que cela durera toute l'année, je n'en sais rien. Je ne sais pas si en multipliant le chiffre du trimestre par quatre j'arriverais au chiffre de M. Thatcher. À moins de pouvoir maintenir notre volume et de vendre plus que nous l'avons pu jusqu'ici, nous aurons peut-être à subir une perte sur cette partie particulière des affaires. Il y aura des répercussions sur l'augmentation apparente du début de l'année. Vous voyez qu'il est impossible de multiplier par quatre.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, avant de vous laisser poser d'autres questions, rappelez-vous qu'une séance à huis clos est convoquée pour 7 h. 30 du soir ce qui, à mon avis, rend opportun l'ajournement quelques minutes avant six heures. Je considère le temps de l'ajournement venu; levons donc la séance jusqu'à 7 h. 30 ce soir.

Le Comité suspend la séance pour se réunir à huis clos à 7 h. 30 le même soir.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule N° 74

SÉANCE DU 17 JUIN 1948

TÉMOINS:

M. C. W. Palmer, vice-président de l'exécutif, *Canadian Celanese Limited,* Montréal (P.Q.)

M. A. G. Allan, trésorier, *Canadian Celanese Limited,* Montréal (P.Q.)

M. E. H. Knight, *Knight & Trudel,* experts comptables, Montréal (P.Q.)

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

15317—1

PROCÈS-VERBAL

JEUDI le 17 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Maybank, vice-président.

Présents: MM. Beaudoin, Fleming, Harkness, Irvine, Kuhl, Lesage, McGregor, Maybank, McCubbin, Merritt, Pinard, Thatcher, Winters.

Me Fabio Monet, C.R., avocat du Comité est aussi présent.

M. C. W. Palmer, vice-président de l'exécutif, et M. A. G. Allan, trésorier, de la *Canadian Celanese Limited*, Montréal, sont rappelés et M. Palmer est interrogé de nouveau.

Au cours des délibérations, M. Kuhl remplace le vice-président au fauteuil pendant son absence temporaire.

A une heure de l'après-midi, les témoins sont congédiés et le Comité suspend la séance jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à 4 h. 30 de l'après-midi sous la présidence de l'honorable M. Martin.

Présents: MM. Beaudry, Beaudoin, Fleming, Irvine, Kuhl, Lesage, McGregor, Martin, McCubbin, Pinard, Thatcher, Winters.

Me H. A. Dyde, K.C., avocat du Comité, est aussi présent.

M. E. H. Knight, de *Knight & Trudel*, experts comptables, Montréal, est rappelé et examiné de nouveau. Il lit, en vue de son insertion au compte rendu, le Rapport "C", un exposé documentaire soumis par les compagnies principalement engagées dans la fabrication des filés et des tissus de laine.

A 6 h. du soir, le témoin se retire et le Comité s'ajourne jusqu'à convocation du président.

Le secrétaire du Comité,
R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 17 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures du matin, sous la présidence de M. R. Maybank, vice-président.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, j'ai un bref communiqué à vous faire. Il semble bien établi que le présent témoin remplira le reste de la matinée et peut-être, bien que nous ne puissions pas le dire maintenant, l'après-midi, mais tout au moins le reste de la matinée. Me Dyde est prêt à commencer avec la laine cet après-midi. Il ne s'ensuit pas que ce soit obligatoire. Tout dépend où nous en serons rendu avec le présent témoin. Me Monet doit compléter le compte rendu à un certain nombre d'aspects par la production de certains documents qui nous sont arrivés en réponse à nos demandes et d'autres renseignements. Il semble donc que la matinée sera consacrée à la continuation de l'enquête sur la celanese. Maître Monet, vous avez la parole.

M. Charles Wilfred Palmer, vice-président de l'exécutif, de la *Canadian Celanese Limited*, est rappelé.

Me Monet:

D. Monsieur Palmer, au moment de l'ajournement hier après-midi vous étiez interrogé au sujet de la page 6 de l'état no 2 du questionnaire auquel votre compagnie a fourni les réponses. Je vous demande de prendre la page 6 de l'état no 2. Nous vous avions fait remarquer que pour le premier trimestre de l'année 1948, janvier, février et mars, le revenu net avant l'établissement des réserves d'inventaire et des impôts sur le revenu, s'élevait à $1,909,000. Est-ce exact?—R. C'est le total de . . .

D. C'est le total des trois chiffres; c'est exact?—R. Je crois que l'addition est exact.

D. Nous vous avons aussi souligné le fait que les profits de votre compagnie pour la même période, en chiffres ronds, étaient de $430,000 pour janvier, $393,000 pour février et $375,000 pour mars, soit un grand total de $1,200,000 de profit net pour le premier trimestre de 1948. C'est bien cela?—R. Oui, je crois que l'addition est juste. Je ne l'ai pas faite, mais je la crois juste.

D. Monsieur Palmer, je vous pose maintenant une question directe. En présence de ce gros profit de $1,200,000 pour le premier trimestre de l'année, pouvez-vous dire aux membres du Comité pourquoi la compagnie a jugé bon d'augmenter ses prix le 1er avril 1948, le jour qui a suivi la fin du premier trimestre? Les prix ont bien été relevés le 1er avril, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Il y a eu une hausse de prix le 1er avril 1948?—R. Oui.

D. Voulez-vous faire connaître aux membres du Comité le pourcentage d'augmentation? Est-ce bien 5 p. 100?—R. Oh, moins de 5 p. 100.

D. Quelle a été l'augmentation?—R. L'augmentation, en prenant comme base la quantité de tissus vendus en 1947, représenterait un chiffre d'environ $400,000. En réponse à une de vos questions, maître Monet, je tiens à dire que cette augmentation a été décidée en février. Nous n'avions pas de chiffres,

mais nous venions de conclure avec nos employés, au sujet des salaires, un accord qui devait augmenter nos frais d'un million et quart de dollars. Nous ne savions pas comment cela marcherait. Nous avons relevé un peu certains prix pour nous conformer à notre règle de tenir les cents par verge constants devant la perspective d'une augmentation de $400,000, ce qui nous laissait $850,000 à peu près de dépenses supplémentaires qu'il nous fallait combler avec des économies ou avec des profits provenant de l'accroissement de notre production, de nos autres ventes. Telle était la situation.

Comme je l'ai dit à M. Thatcher hier, je répète que le premier trimestre ne nous indique pas les profits de toute l'année. Je ne connais pas de plus grosse erreur que pourrait faire un homme d'affaires que de prendre les chiffres du premier trimestre et de les multiplier par quatre, particulièrement ceux du premier trimestre d'une année, pour établir le profit ou le chiffre d'affaires d'une année. Je tiens à faire remarquer que pendant ce premier trimestre nous avons vendu à peu près un million de verges de tissus achevés sortant de notre inventaire. Nous pouvons nous reporter aux chiffres de l'inventaire donnés quelque part dans cette brochure. On les trouve dans l'état nº 5 de notre rapport. A la fin de décembre, nous avions en magasin 1,743,000 verges de tissus achevés. A la fin de mars, nous n'en avions que 739,000; par conséquent, nous avons vendu un peu plus qu'un million de verges en sus de notre production. Si vous enlevez ce million de verges (je ne sais pas quelle serait leur valeur moyenne en dollars, mais je l'établirais entre $700,000 et $800,000) des ventes du premier trimestre le chiffre d'affaires est diminué de beaucoup. Le revenu d'exploitation diminue beaucoup, de même que le profit net. De ce seul fait, le premier trimestre diminue. Nous avons vendu ces marchandises que nous gardions dans notre inventaire parce que le marché réclame des marchandises et que les commerçants ne veulent pas les avoir vers la Noël. Nous avons remonté notre inventaire vers la Noël. Nous l'avons vendu pendant le premier trimestre. Nous le faisons généralement chaque année, mais cette année était exceptionnelle. Noël tombait un jeudi.

Le vice-président:

D. Puis-je vous interrompre par une question à laquelle je n'attends pas nécessairement une réponse immédiate. Cela n'a pas d'importance. Vous nous avez averti de ne pas multiplier le chiffre du premier trimestre par quatre et je suppose que la plupart des gens se rallient à votre point de vue sans beaucoup d'hésitation. Cependant, pour vérifier la justesse de votre avertissement, pourriez-vous nous dire une bonne fois quelle serait la marge de l'erreur si nous avions multiplié le chiffre du premier trimestre par quatre certaines années précédentes. Vous n'avez pas besoin de me répondre tout de suite.—R. J'aime mieux le faire tout de suite.

D. Fort bien, si vous voulez bien vous en occuper en temps opportun. Cela revient à demander s'il y a quelque chose d'exceptionnel à ce premier trimestre par comparaison aux autres premiers trimestres? C'est peut-être une autre façon d'exprimer la même idée?—R. Oui.

D. En temps opportun, si vous vouliez nous en faire part . . .—R. J'aime mieux répondre dès maintenant plutôt que de garder l'affaire dans ma tête.

D. Très bien, quand vous le voudrez. M. Lesage a des questions qu'il veut poser seulement après que l'examen de Mᵉ Monet sera fini. Je vous écoute donc. Allez . . .—R. L'année précédente . . .

M. LESAGE: Dans l'état nº 2, page 4, vos quatre trimestres sont égaux.

Le TÉMOIN: Je le sais.

M. IRVINE: Les derniers trimestres ne sont pas plus élevés que les premiers.

Le VICE-PRÉSIDENT: Très bien.

Le TÉMOIN: Le premier trimestre de l'année dernière — vous parlez de 1946?

M. Lesage:

D. Non, de 1947.—R. Le premier trimestre de 1947 est environ un quart du total, n'est-ce pas ?

D. C'est moins élevé que cela.—R. Je crois qu'il serait bon que j'y jette un coup d'œil.

D. Page 4, état nº 2.—R. Il ne s'agit pas du profit net.

D. Je regardais le profit net. Je crois que le montant est le même que le revenu d'exploitation.—R. Je crois que nous devrions examiner d'abord le profit brut, si vous n'avez pas d'objection, puisqu'il s'agit de ventes.

D. Très bien.—R. Vous allez constater qu'il équivaut à environ le quart. Vous verrez que ce n'est pas moins; et de toute façon le résultat est le même.

M. Thatcher:

D. Un quart de quoi ?—R. Du total. C'est-à-dire, si je comprends bien la question de M. Maybank, si vous vous reportez à une année précédente, et si vous multipliez par quatre, vous allez constater que le résultat de cette multiplication est exact bien que j'aie dit à ce moment-là qu'il ne l'était pas nécessairement.

M. Lesage:

D. Pourquoi ?—R. Je dis que pendant les mois qui ont suivi le premier trimestre de l'année 1947, le prix de vente a augmenté. En effet, nous avons augmenté notre prix de vente en vertu d'une autorisation de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, le 1er avril 1947, je crois. De nouveau, le 1er septembre, nous l'avons augmenté, ayant été autorisé par la Commission le 1er juin. Par conséquent, au cours du premier trimestre de l'année 1947, nous n'avons pas profité de ces augmentations; ce n'est qu'au cours des trimestres suivants que nous en avons profité.

D. Oui, mais si vous étiez autorisés par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre . . .

Le VICE-PRÉSIDENT: Attendez. Votre question est appropriée, mais M. Palmer avait autre chose à dire. On vous a interrompu, n'est-ce pas ?

Le TÉMOIN: Ma foi, oui. Je dis que ces augmentations auraient influé énormément sur le profit net auquel vous avez fait allusion; ce qui semblerait justifier l'adoption de la même procédure en 1948.

M. Lesage:

D. Monsieur Palmer, il n'y a pas de doute que si vous avez obtenu l'autorisation de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre d'augmenter vos prix à deux reprises durant l'année, c'est que vous pouviez prouver que votre prix de revient avait aussi augmenté durant l'année, n'est-ce pas ?—R. Je ne sache pas qu'il ait augmenté.

D. Non ?—R. Je ne sache pas qu'il ait augmenté.

D. Prétendez-vous que vos prix de revient n'ont pas augmenté du 1er janvier 1946 au 31 décembre 1947 ?—R. Je ne crois pas qu'ils aient augmenté considérablement.

D. Ont-ils augmenté, oui ou non ?—R. Je ne sais pas. Il faudrait que j'examine de plus près la question; mais je ne vois pas pourquoi ils auraient augmenté.

D. Quelles sont les raisons que vous avez données à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre pour obtenir ces augmentations ?—R. Nous n'avons donné aucune raison.

D. Qu'est-ce qui s'est passé alors ?—R. La Commission des prix et du commerce en temps de guerre . . .

M. IRVINE: . . . vous a fait la charité, en d'autres termes.

Le VICE-PRÉSIDENT: On nous a pourtant dit que la Commission, à titre de chien de garde, n'a jamais été portée à tant de mansuétude.

M. LESAGE: C'est la première fois que j'entends dire qu'il n'est pas nécessaire de donner des raisons à la Commission pour obtenir une augmentation.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je vous ai interrompu ici. Veuillez continuer.

Le TÉMOIN: Je ne puis que vous dire ce qui s'est passé, messieurs. Je ne puis vous dire ni le pourquoi ni le comment de ces choses.

M. Lesage:

D. Qu'est-ce qui s'est passé ?—R. La Commission des prix et du commerce en temps de guerre (qui l'a consultée, je l'ignore) a étudié la question à sa manière. Il n'y a pas de doute que les prix avaient monté. On avait porté plainte à ce sujet. La Commission a décidé que le 1er avril une augmentation serait autorisée pour contrebalancer la diminution des profits qui s'est produite au cours de l'année 1946, et nous avons été autorisés à soumettre à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre un tableau de prix ne devant pas dépasser, si je me souviens bien, 15 p. 100. Nous avons accepté de faire cela et nous l'avons fait avec plaisir.

D. Mais la cause de la diminution des prix que vous venez de mentionner était due à une augmentation du prix de revient ?—R. L'augmentation des prix qui s'est produite au cours des années 1942, 1943, 1944, 1945 et 1946, et qui avait réduit nos profits à un point où beaucoup de gens croyaient que cela devenait trop bas et dangereux.

Le VICE-PRÉSIDENT: Aux fins du compte rendu, monsieur Lesage, vous avez employé l'expression "diminution des prix". Vous vouliez dire "diminution des profits".

M. LESAGE: Évidemment.

Le VICE-PRÉSIDENT: M. Palmer a mentionné la diminution des profits et ensuite dans votre question vous vous êtes servi de l'expression "diminution des prix". Je sais que ce n'est pas cela que vous voulez dire et vous ne voudriez pas que cela soit consigné au compte rendu.

M. LESAGE: Non. Et maintenant, vous dites que vous avez obtenu une seconde augmentation ?

Le TÉMOIN: En effet.

M. Lesage:

D. En septembre ?—R. Non. En juin, on nous a dit qu'on ferait un certain ajustement à l'égard de certains tissus, qu'on pouvait le faire maintenant, et que cela représentait 5 p. 100. Nous n'avons pas mis cet ajustement en vigueur en juin car nous avions l'impression qu'il n'était pas juste à l'égard de nos clients d'effectuer un changement au milieu de la saison qui leur est défavorable. Nous avons augmenté nos prix légèrement le 1er septembre.

D. Afin de compenser pour l'augmentation du prix de revient ?—R. Pour répondre à l'autorisation que nous avions reçue.

D. Vous avez demandé cette autorisation ?—R. Nous ne l'avons pas demandée à titre de compagnie.

D. Qui l'a fait alors ?—R. Je ne sais pas qui l'a fait, mais ce n'est pas nous.

D. Il est certain que quelqu'un l'a fait?—R. J'imagine que quelqu'un s'est chargé de faire cette demande, mais ce n'est pas nous. Je ne puis vous dire ce qu'un autre a fait. Tout ce que je puis vous dire, c'est ce que nous avons fait. Nous avons accepté cette autorisation avec plaisir. Cela, je puis vous le dire.

D. Y a-t-il une association dans l'industrie textile?—R. Je ne crois pas qu'il y ait une association qui ferait une demande de ce genre. Il existe une association chargée d'échanger des renseignements. Je ne sais pas au juste le rôle de cette association, mais je suis certain qu'elle ne fait pas cela. Tout ce que je puis vous dire c'est que ces prix ont été autorisés: voilà la réponse à votre question, c'est tout ce que je puis vous dire. J'ai fini de répondre à la question de M. Maybank, c'est-à-dire que l'autorisation de la Commission nous a permis d'augmenter notre profit au cours des trois derniers trimestres de l'année 1947 de façon à équilibrer notre budget. Le premier trimestre représentait le total en quelque sorte, mais sans ces augmentations, il en aurait été différent.

M. Irvine:

D. Ayant déjà augmenté vos prix, vous êtes parfaitement libres de les augmenter de nouveau si vous le voulez, n'est-ce pas?—R. Nous sommes certainement libres de les augmenter de nouveau.

D. Par conséquent vous pouvez faire la même chose cette année?—R. Certainement, mais permettez-moi de retourner là où nous en étions précédemment.

M. LESAGE: Auriez-vous la bonté de continuer, maître Monet?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je ne sais pas si c'est bien cela que M. Palmer voulait dire.

M. THATCHER: Avant que Me Monet continue . . .

Le VICE-PRÉSIDENT: Un moment, messieurs. Je crois que ce que M. Palmer disait était qu'il avait commencé à répondre à une question que je lui avais posée un peu avant et alors on l'a bombardé de questions. Je crois qu'il disait: "Continuons à répondre à la question que j'ai posée".

Le TÉMOIN: Non, j'ai fini de répondre.

Le vice-président:

D. Qu'est-ce que vous vouliez dire par ces mots: "Retournons là où nous en étions"?—R. Je voulais dire la question de Me Monet qui demandait pourquoi le premier trimestre de 1948 ne peut se multiplier par quatre.

D. C'est ce sur quoi j'attire votre attention et vous avez dit que vous préfériez discuter la question maintenant, et autant que je puisse comprendre vous semblez vouloir dire maintenant que vous ne connaissez pas le problème assez à fond pour répondre adéquatement à la question que je vous pose.—R. Oui. Je crois que j'ai traité de l'exemple que vous m'avez demandé de donner concernant une année précédente, savoir si le résultat de cette année-là pouvait se multiplier par quatre. Je crois avoir dit que le résultat de l'année précédente, soit 1947, c'est-à-dire le résultat du premier trimestre multiplié par quatre était influencé par l'augmentation des prix autorisée, mais si cette augmentation de prix n'avait pas été permise, alors il n'aurait pas été juste de multiplier le résultat de 1947 par quatre.

D. En effet, la question que je vous ai posée était un peu plus compliquée que cela. Si je puis ainsi m'exprimer, c'était pour justifier votre propre avertissement, qu'en général, on ne devrait pas multiplier le résultat du premier trimestre par quatre. Je ne croyais pas que vous pouviez répondre à cela sur-le-champ à l'égard de toutes les années, mais je croyais que vous pouviez jeter un regard en arrière et justifier d'une façon ou d'une autre votre avertissement. Comme vous dites, vous avez traité de l'année 1946, n'est-ce pas?—R. 1947.

D. 1947 plutôt, et évidemment, dans ce cas, vous pouvez obtenir le total de l'année en multipliant par quatre le résultat du premier trimestre. Mais vous dites que les augmentations ont été autorisées en vertu de circonstances spéciales?—R. Oui, monsieur.

Le VICE-PRÉSIDENT: Là où nous en sommes rendus, il faudrait retourner à la question de Me Monet, n'est-ce pas?

M. LESAGE: J'ai une autre question à poser au sujet de ces trimestres.

Le TÉMOIN: J'en suis toujours à cette question. Lorsque j'ai comparé les trimestres de 1948, je constate que je n'ai pas tenu compte de la question de M. Maybank, parce qu'en premier lieu j'ai fait remarquer qu'au cours des trimestres de 1948 — est-ce là où vous voulez en venir?

M. LESAGE: Non. J'aimerais me reporter à l'année 1946 parce qu'il n'y a pas eu d'augmentation de prix en 1946. J'ai devant moi votre état nº 2 qui figure à la page 3. Vous allez constater que les prix n'ont pas augmenté en 1946 et le premier trimestre est inférieur aux trois autres. En 1946, ils étaient à peu près égaux, n'est-ce pas? Voyez-vous cela.

Le TÉMOIN: Vous voyez où nous avons subi une baisse en juillet. Voilà une des raisons pour lesquelles on ne peut multiplier les résultats du premier trimestre. Nous subissons toujours une baisse en juillet.

M. LESAGE: Il arrive qu'un mois fasse exception, mais en général tous les mois donnent à peu près les mêmes résultats.

Le TÉMOIN: Oui, je vois.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, permettez-moi de vous interrompre afin de vous rappeler que chacun ici présent doit avoir le privilège de poser sa question au complet. Vous êtes impétueux et M. Palmer lui-même est désireux de répondre; étant donné que celui qui questionne et celui qui répond se pressent chacun de son côté, il est possible que nous n'obtenions qu'un exposé décousu de la question.

Le TÉMOIN: Je crois que je pourrais obtenir cela. Si vous multipliez le résultat du premier trimestre de 1947 par quatre — avez-vous fait cela, monsieur Lesage?

M. LESAGE: J'ai lu les chiffres contenus dans cet état. Prenons maintenant le revenu d'exploitation.

Le TÉMOIN: Très bien; Le revenu d'exploitation tel que je le conçois, pour le premier trimestre, le revenu d'exploitation, dis-je, avant la déduction des réserves d'inventaire et des impôts, égale $1,129,000. Si vous multipliez ce montant par quatre vous obtenez $4,500,000 n'est-ce pas? Et si vous additionnez tous les montants, vous obtenez . . . $3,827,000, qui est un montant moindre.

M. LESAGE: Mais cela ne fait pas une grosse différence.

Le TÉMOIN: Non, cela ne fait pas une grosse différence dans ce cas en particulier. Je l'admets. Mais il faut que vous vous rappeliez que nous exploitons notre entreprise dans des conditions absolument stationnaires, où il ne se produit aucun changement. Cet état ne contient rien en prévision de changements éventuels du marché. Je vous ai dit qu'en la présente époque en particulier vous ne pouvez multiplier. Et il me faut vous donner des raisons supplémentaires. En 1947, il y eut des augmentations de prix additionnelles. Mais revenons à 1946. Il y a encore une différence. Vous auriez encore tort de multiplier cela. En 1948, comme je vous l'ai déjà dit, il y a une vente exceptionnelle d'inventaire qui constitue un élément important. Mais il faut se souvenir d'une autre chose aussi, c'est qu'une partie des ventes du premier trimestre de 1948 est composée de la vente de nouveaux produits que nous fabriquons à Sorel. Or, lorsque nous fabriquons de nouveaux tissus, il arrive toujours, et le présent cas ne fait pas exception à la règle, que vous fabriquez beaucoup de mauvais tissus; et au cours du premier trimestre, nous avons vendu les bons tissus que nous avons fabriqués

et nous conservons en grande partie le mauvais tissu que nous avons fabriqué afin de l'empêcher d'être mis sur le marché, et parce que nous voulons que ce nouveau genre de vêtements soit porté cet été. Mais il faut dans une certaine mesure tenir compte de cette perte dans le prix moyen, occasionnée par la conservation d'une certaine quantité de tissus que nous devrons vendre en lot, probablement à perte; cet élément peut, dans une certaine mesure, influencer les prix pendant le premier trimestre. Mais l'élément principal est, je crois, celui que j'ai mentionné d'abord, l'inventaire. Un autre élément: il est difficile d'établir un juste prix pour certains produits, pour tous les produits nouveaux. Et je pense que si vous multipliez par quatre, même si vous ne tenez compte que du premier élément, vous allez obtenir un résultat bien éloigné du profit de 1947 sur le chiffre d'affaires.

Me MONET: Je n'ai plus sur le même sujet que trois ou quatre questions, monsieur le président, que je désire compléter, avant de laisser le champ libre pour les questions des membres du Comité.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je dois dire, toutefois, que M. Thatcher désire poser une question depuis assez longtemps, et je crois qu'elle se rapporte au même sujet. Je lui ai certainement fait signe, et je crois qu'il devrait avoir la chance de poser sa question.

M. Thatcher:

D. Je serai très bref. Voici de quoi il s'agit: je veux parler de la période de trois mois dont ont parlé MM. Lesage et Monet. A vrai dire, vos profits de l'an dernier après déduction des impôts étaient de 15.5 p. 100, et au cours de la première période, celle des premiers trois mois de la présente année, vos profits ont augmenté jusqu'à 24 p. 100 après déduction des impôts; vous avez profité de l'occasion, en ce moment en particulier, pour augmenter vos prix?—R. Pas à ce moment en particulier, monsieur Thatcher.

D. Et qui plus est, monsieur Palmer, vous avez affirmé que vous étiez libre d'aller même plus loin?—R. Non, je n'ai pas dit cela.

Le VICE-PRÉSIDENT: Non.

M. THATCHER: Oui, vous avez dit cela.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oh, non, non. Rappelons-nous bien les faits. Voici, monsieur Thatcher: je crois que vous serez de mon avis si vous rafraîchissez votre mémoire. M. Irvine a dit quelque chose comme ceci: vous êtes libre maintenant; et M. Palmer a répondu: Oui, nous sommes libres maintenant. Voilà ce qui a été dit. Ce qui n'équivaut pas tout à fait à dire que vous faites la chose.

M. THATCHER: Le Comité ne trouve-t-il pas que nous avons sous les yeux l'exemple révoltant d'une compagnie qui refuse de faire valoir sa force pour maintenir les prix à un niveau raisonnable? Elle n'accuse aucun sens de responsabilité publique, car si toutes les compagnies canadiennes avaient pris l'attitude que vous avez prise, notre pays serait la victime d'une inflation incontrôlée et d'une dépression inévitable. Je ne sais pas quelle excuse vous pouvez présenter pour avoir, à ce moment, réalisé un profit aussi horrifiant et anormal.

Le TÉMOIN: Je crois que voilà une affirmation bien injuste.

M. THATCHER: Dites-moi donc en quoi je me trompe alors. Dites-moi pourquoi, alors que vos profits étaient aussi élevés, vous avez choisi un pareil moment pour hausser vos prix?

Le TÉMOIN: Pour commencer, nous n'avons pas choisi ce moment.

M. THATCHER: Vos prix ont augmenté le 1er avril . . .

Le VICE-PRÉSIDENT: Laissez-le répondre à votre question, monsieur Thatcher.

Le TÉMOIN: Pour commencer, nous n'avons pas choisi ce moment, monsieur Thatcher. Nous avions pris cette décision même avant d'avoir en main les chiffres pour le mois de janvier. Nous avons eu une augmentation de salaires, comme je vous l'ai déjà dit, qui était de $1,250,000.

M. LESAGE: A quelle date celle-ci a-t-elle été mise en vigueur?

Le TÉMOIN: A partir, je pense, du 11 janvier. Nos frais ne s'en sont pas senti immédiatement; à vrai dire, nos frais n'en seraient pas influencés avant quatre ou cinq mois, à cause de la méthode suivant laquelle nous établissons nos frais. Cela entre dans nos frais graduellement. Il était certain que nous devrions dépenser le million et quart de frais excédentaire, à moins de pouvoir réaliser de nouvelles économies grâce à un meilleur rendement. Les prix augmentés représentent $400,000. Nous étions alors dans la situation suivante: nous prévoyions que nos frais allaient augmenter de $800,000 à cause de cette seule considération. Nous étions également au courant d'autres causes de frais; les taux de transports augmentés, et d'autres causes dont je vous ai entretenus. Pour faire pendant à cela, nous avions la possibilité de réaliser cette nouvelle initiative, qui constituait quelque chose d'important; et une possibilité de vendre plus de filé. Nous avions ces deux gros points d'interrogation à l'esprit, et nous avons encore un gros point d'interrogation devant ou après la deuxième question. Nous fabriquons de nouveaux tissus. Nous avons l'espoir de les avoir fabriqués comme il faut au point de vue technique. Nous ne savons pas si ces tissus remporteront un succès commercial, même à l'heure qu'il est. Or, nous voici devant une question, ou plutôt devant une insinuation, que nous sommes responsables. . .

M. THATCHER: Je crois que c'était délibéré.

Le TÉMOIN: Je veux m'opposer à ce mot "délibéré". Nos tissus se vendent actuellement sur le marché canadien à des prix inférieurs à ceux de tous les autres tissus semblables. Je dis, (pas de moi-même), que nous ne pouvons déterminer le prix de chaque tissu; mais dès que nous avons eu la liberté d'établir nos propres prix, le 15 septembre, j'ai rencontré personnellement notre personnel des ventes, et particulièrement au moment où le présent Comité a été mis sur pied pour la sécurité publique, j'ai rencontré personnellement notre personnel des ventes, et je leur ai demandé d'aller voir tous et chacun de nos clients (et nous en avons environ 1,500) pour leur demander s'il y avait des cas, des exemples où les prix de nos tissus ou de nos filés jouaient le rôle d'un parapluie, obligeant les prix à monter, en les comparant à toute autre marchandise qu'ils achetaient, soit étrangère, soit domestique; et je puis vous assurer que je ne connais aucun cas où nos prix étaient plus élevés que ceux de nos concurrents; et si un cas venait à ma connaissance, je ferais baisser le prix. Mais j'ai voulu porter ces faits à votre connaissance. Tout ce que je veux soutenir, c'est que nous ne prenions pas des mesures pour faire monter le niveau régulier des prix. Et je puis promettre au présent Comité que si je découvre des tissus ou autres produits en concurrence d'un prix moins élevé, nous mettant dans la situation de jouer le rôle d'un parapluie, nous baisserons les prix. Mais je ne veux pas abaisser nos prix au-dessous des prix qui sont établis trop bas quand même.

M. Thatcher:

D. Mais, monsieur le président, à titre de chef industriel, ne pouvez-vous pas voir que vous êtes obligé par ce programme d'après-guerre de prendre tout le profit que vous pouvez, conclusion normale de ces chiffres (moi, au moins c'est tout ce que j'en puis conclure), ne voyez-vous pas que si tout le monde suit la même ligne de conduite, nous sommes à préparer la voie à l'inflation dans notre pays, une inflation simplement fantastique? Ne voyez-vous pas que le résultat inévitable de la ligne de conduite que vous suivez, qui consiste à réaliser un profit deux ou trois fois plus considérable que celui que vous réalisiez auparavant, est inévitablement l'inflation?—R. Vous avez utilisé deux mots là, monsieur Thatcher. La première chose que vous affirmez, c'est que c'est un programme

à courte vue et deuxièmement vous parlez de dépression. Vous avez parlé de prendre tout le profit possible. Je puis vous assurer que le profit que nous réalisons est loin d'être celui que nous pourrions nous accorder.

D. Pourriez-vous réaliser plus que 24 p. 100 net?—R. Nous pourrions augmenter le prix de nos tissus d'au moins 15 p. 100 et nous vendrions toutes les verges de tissu et de filé que nous fabriquons, et même alors les clients affirmeraient que nous fabriquons la meilleure marchandise et que nous la leur vendons au meilleur prix. Nous n'avons pas profité de la situation. Deuxièmement, vous affirmez que notre façon d'agir va jeter le pays dans un état de dépression.

D. J'ai dit que si tout le monde suivait la même ligne de conduite . . .—R. Si tout le monde suivait notre ligne de conduite, . . . mais c'est exactement ce qui va nous empêcher d'avoir une dépression.

D. Comment?—R. Je vais vous fournir cette explication si vous le désirez.

Le VICE-PRÉSIDENT: Un instant. Je crains que cette question ne nous éloigne trop de notre sujet.

M. KUHL: C'est une affaire d'opinion quand même.

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui, nous glissons dans une discussion économique d'ordre général et je crois qu'il serait préférable que nous ne considérions pas cette question.

M. LESAGE: Il me semblait que M. Thatcher n'avait qu'une question à poser.

Le TÉMOIN: Me permettriez-vous de faire une remarque au sujet de cette question toutefois?

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui, nous voulons que M. Palmer ait l'occasion de faire connaître sa pleine pensée et nous ne voulons pas vous arrêter, même s'il doit se mêler à la question des affirmations qui sont du domaine de l'opinion.

Le TÉMOIN: Je ne veux pas exprimer d'opinion.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je suis intervenu afin d'empêcher que nous nous éloignions trop de notre sujet. Voulez-vous continuer, monsieur Palmer?

Le TÉMOIN: Je crois que ceci est important et j'aime mieux ne pas le passer sous silence après qu'on a affirmé que nous réalisions des profits exorbitants, que nous ne sommes pas des gens consciencieux et que nous contribuons à maintenir la hausse des prix. Nous sommes dans le moment sur la marée des hauts prix et nous avons ce qu'il est convenu d'appeler un marché avantageux pour le vendeur. Il existe toutes sortes d'économies, un nombre terrifiant d'économies, que nous pouvons réaliser lorsque nous atteignons la marée descendante. Cela ressemble au nageur qui nage avec la marée; lorsque la marée revient, il s'aperçoit que tous ces facteurs travaillent contre lui. La même chose se produit pour nous, et à moins d'avoir consacré à la chose beaucoup de réflexion et de prévision, nous allons nous apercevoir, lorsque arrivera le marché favorable aux acheteurs que, à moins que nous n'ayons des réserves de profit suffisantes nous allons congédier des employés, et réduire les salaires, parce que nous ne pourrons réduire les prix. Je veux être en mesure de réduire les prix. Je ne vous donne pas là une opinion, mais le fruit de l'expérience. J'ai eu l'expérience d'une dépression avec ma compagnie et nous avons éprouvé beaucoup de difficultés. Nous avons éprouvé de grandes difficultés, monsieur Thatcher, à donner suffisamment de travail à nos employés, d'une façon continuelle, sans réduire les salaires, car lorsque vient une dépression ou que se produit un marché favorable à l'acheteur, ces faits se présentent. La première chose qui arrive, c'est que les gens cessent d'acheter. Vous vous demandez s'il vous faudra mettre quelque chose en réserve.

M. Lesage:

D. Où situez-vous la crise? La portez-vous jusqu'à 1939?—R. La crise s'est certainement maintenue jusqu'à 1938.

D. Ainsi 1936 et 1937 étaient des années de crise ?—R. Non, il y eut un peu d'amélioration en 1937.

D. Vous avez dit 1938 et j'accepte votre réponse ?—R. Nous avons subi une baisse en 1938, mais je dis que nous avons traversé une crise. Je ne crois pas qu'il y ait lieu de mettre cette assertion en doute. Nous avons traversé une crise à compter de 1930. J'essaie de dire que durant cette période il nous a fallu essayer, et nous avons réussi, à faire travailler les gens.

D. Avez-vous eu des pertes ?—R. Pas pendant longtemps . . .

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous interrompons peut-être le témoin trop souvent.

M. LESAGE: Les réponses sont tellement longues qu'il est impossible de ne pas interrompre.

M. KUHL: Vous êtes trop impatient.

M. LESAGE: Non, mais les réponses sont tellement longues que ce sont des dissertations.

Le VICE-PRÉSIDENT: Il ne faut pas oublier que M. Thatcher a exprimé certaines opinions sur le commerce du témoin que nous avons ici et que ce dernier estime qu'il devrait avoir le droit de les discuter. Je pense que nous sommes tous d'avis qu'on devrait lui permettre de le faire, et si vous vous arrêtez pour y penser, monsieur Thatcher, je pense que vous en conviendrez également. Il n'est d'habitude pas possible de discuter d'une chose semblable dans une réponse très brève. Si vous lancez une question de cette façon vous faites perdre au témoin la chaîne de ses idées et vous ne lui donnez pas la chance de discuter convenablement l'assertion. Il y a autre chose, vous n'avez pas épargné de temps sur ce sujet mais vous en avez gaspillé. Je n'irai pas jusqu'à dire, comme M. Kuhl, que vous avez été impatient, mais vous essayez peut-être de vous débarrasser d'un peu d'impatience. Voulez-vous essayer un peu plus fort.

M. LESAGE: Je dirai que lorsque le témoin répond par de longues dissertations et ajoute des assertions l'une après l'autre, certaines d'entre elles peuvent sembler très étranges. Il a dit que durant la crise, c'était un exemple, qu'ils ont eu beaucoup de difficultés. D'après les chiffres je remarque qu'ils ont réalisé de bons profits durant la crise.

Le VICE-PRÉSIDENT: Très bien. On peut, plus tard, étudier de nouveau une expression employée par un témoin afin d'en saisir le sens. Voilà pourquoi on procède à un nouvel examen, afin de déterminer si tous les membres du Comité interprètent de la même façon l'expression employée.

M. IRVINE: Continuons.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je pense que vous devriez vous abstenir d'interrompre pendant une question, à moins que ce ne soit absolument nécessaire. Il vous faut être juste à l'endroit de quelqu'un qui témoigne. Maintenant, monsieur Palmer, je ne sais pas si vous pouvez continuer votre réponse, mais je l'espère. Vous avez la parole maintenant.

Le TÉMOIN: J'admets que je parle en général, parce que j'essaie tout simplement de donner une idée de ce qui s'est passé durant la dernière,— je ne l'appelerai pas crise, mais si vous voulez c'était le dernier marché des consommateurs,— où je soutiens qu'il nous a fallu envisager un problème difficile que nous avons réussi à résoudre en partie parce que nous avions un nouveau produit mais il nous fallait raffermir les inventaires incertains. Je ne puis vous donner les chiffres de ces inventaires qu'il nous a fallu raffermir afin de garder nos ouvriers à l'emploi. Vous savez tous, sans doute, qu'il était très difficile de vendre de la marchandise. Je ne dis pas que nous n'avons pas réussi et que nous avons réussi, mais une autre période s'amène, où nous en aurons peut-être une autre, et je dis simplement qu'en envisageant cette période il nous faut prévoir la possibilité qu'il sera difficile de vendre notre marchandise. Lorsque nous avons de la difficulté à vendre notre marchandise il faut nous mettre dans la situation, si possible,

où nous continuerons à employer notre main-d'œuvre et où nous continuerons à payer des salaires. Il n'a pas d'habitude été possible d'agir ainsi. Nous l'avons fait auparavant mais nous avons eu des circonstances spéciales. Je dirai qu'il nous faut nous occuper particulièrement de ce problème d'éviter de mettre des gens à pied si nous avions de la difficulté à vendre nos produits. Le développement à Sorel fait partie de cette même prévoyance. Je veux tout simplement dire que si cette situation se présente il nous faudra une certaine marge de profit parce qu'il nous faudra faire les choses suivantes.

Le VICE-PRÉSIDENT: Bien . . .

M. FLEMING: Le témoin n'a pas encore fini.

Le TÉMOIN: Ces choses sont importantes. Il nous faudra fournir une plus grande variété de tissus. Les acheteurs diront "ne pouvez-vous pas agir de telle ou telle façon" et j'estime que notre production baissera, de 15 p. 100 simplement à cause de complexité. C'est-à-dire que nos prix de revient augmenteront. Deuxièmement, afin d'activer le commerce, il nous faudra faire beaucoup de réclame. Nous ne faisons à peu près rien aujourd'hui. Voilà pourquoi nos profits sont plus élevés maintenant. Nous ne voyons pas pourquoi il nous faudrait dépenser de l'argent sur le marché des vendeurs, nous préférons l'épargner et le dépenser lorsqu'il en vaudra la peine. Nous ne dépensons pas le 1 ou le 2 p. 100 que nous devrions affecter à l'annonce parce que nous voulons le faire au bon moment. Il nous faudra ensuite baisser le prix et le faire au moment opportun afin d'activer les affaires, parce que les acheteurs n'achèteront que lorsqu'ils se rendront compte que vous avez quelque chose à leur offrir. Je veux pouvoir baisser les prix, pas maintenant mais alors, et nous pourrons alors survivre sans mettre quelqu'un en chômage partiel. Vous remarquerez d'après le rapport de M. Griffin, qu'il prévoit que nous avons presque atteint le point où le marché est approvisionné. Je pense que vous trouverez cette assertion dans son rapport. Le gouvernement nous encourage également à importer et on a supprimé les tarifs. On s'attend que tous ces facteurs fassent marche arrière à la fin de l'année. Je soutiens qu'à titre d'hommes d'affaires, nous devons prendre ceci en considération et tout ce que nous avons fait pour faire monter les prix n'a en rien contribué à la hausse générale des prix. C'est tout ce que j'ai à dire.

M. LESAGE: J'ai une série de questions à poser. Puis-je le faire maintenant?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je pense qu'il n'est que juste que vous soyez maintenant présenté au Comité afin que vous posiez vos questions.

Me MONET: L'avocat prendra un repos.

M. Lesage:

D. Vous avez dit que vous avez connu de la difficulté durant la crise, et cependant je vois que vous avez réalisé des profits durant toutes ces années, et c'étaient des profits appréciables?—R. Nous avons eu de la difficulté à vendre nos produits.

D. Oui?—R. Il s'agissait de vendre nos produits.

Le VICE-PRÉSIDENT: Un moment. M. Lesage a fait remarquer que durant cette période vous avez réalisé de gros profits. Vous avez à peine répondu à cela puisque vous avez dit "nous avons eu de la difficulté à vendre nos produits".

Le TÉMOIN: Nous avons constitué un gros inventaire, et je ne crois pas que nous ayons réalisé de gros profits.

Le VICE-PRÉSIDENT: Reportez-vous alors aux faits. Tout ce que je veux faire remarquer c'est que vous êtes tous les deux du même avis, mais d'après votre réponse il semble que tel n'est pas le cas.

M. LESAGE: Je vois dans votre état nº 1, page 1, qu'en 1936 vos revenus d'exploitation par rapport aux ventes était de 21·8 p. 100.

Le TÉMOIN: Reportons-nous à 1930 et . . .

M. LESAGE: Non . . .

Le VICE-PRÉSIDENT: Laissez le témoin finir sa phrase. Je dois interrompre plus souvent que je ne le voudrais.

M. LESAGE: En 1937 le pourcentage était de 21·7 et en 1938, que vous avez décrit comme une année à la baisse, il était de 20 p. 100. C'est bien cela?

M. KUHL: Pouvez-vous nous faire connaître les chiffres à compter de 1930?

M. Lesage:

D. J'aimerais d'abord avoir une réponse à ma question?—R. Oui, nos revenus d'exploitation en 1936 étaient de 21·8 p. 100.

D. Avez-vous accusé des pertes de 1930 à 1935 inclusivement? Nous n'avons pas ces chiffres?—R. J'essaie de les trouver. Je vois qu'en 1930 nous avons pu payer seulement une partie de nos dividendes privilégiés.

D. Oui, mais quel était le revenu d'exploitation?—R. Je ne sais pas si nous pouvons obtenir le revenu d'exploitation parce que ces chiffres qui sont devant vous ont été préparés d'une façon tout à fait différente.

D. Quels étaient vos profits nets?—R. $811,000.

D. Était-ce votre pire année?—R. Non, je commence par le début.

D. Oui, pouvez-vous nous donner le pourcentage du profit net par rapport aux ventes pour 1930?—R. Je n'ai pas les ventes.

D. Vous ne les avez pas?—R. Je sais que nous n'avons pu payer nos dividendes privilégiés.

D. Ce n'est pas ma question; je vous ai demandé quels étaient vos profits nets à compter de 1930?

Le VICE-PRÉSIDENT: Un moment. Vous avez demandé quels étaient les profits nets et le témoin vous a dit qu'il ne pourrait peut-être pas vous donner les profits nets mais il a ajouté qu'il a remarqué que la compagnie ne pouvait payer les dividendes privilégiés.

M. LESAGE: Avec toute la considération voulue il m'a donné le chiffre du profit pour 1930, soit $811,000. Je lui demande maintenant si c'était le chiffre le plus bas et je n'ai pas reçu de réponse.

Le TÉMOIN: Je ne sais pas si c'était bien cela, et j'essaie tout simplement de trouver le chiffre.

M. LESAGE: Si vous voulez nous donner les chiffres pour 1931 et 1932 nous le saurons tous.

Le TÉMOIN: En 1931 le profit net était de $805,000; $718,000 en 1932; $1,260,000 en 1933; $1,504,000 en 1934.

M. THATCHER: S'agit-il des chiffres avant déduction des impôts?

Le TÉMOIN: Ce sont les chiffres après déduction des impôts.

M. Lesage:

D. Ces chiffres sont ceux après déduction des impôts?—R. En 1935 le profit net était de $1,600,000. Vous avez les autres chiffres.

D. Maintenant en réponse à la question de M. Thatcher vous avez dit que l'une des raisons qui vous a fait monter le prix au lieu de le baisser était que vous craigniez d'avoir à vous préparer pour un recul prochain des affaires et qu'étant donné votre expérience durant la crise de 1930, qui a amené des années difficiles, que vous avez tiré cette conclusion qu'il vous fallait réaliser de gros profits comme ceux que vous réalisez en ce moment. Vous conviendrez avec moi que votre thèse ne vaut plus maintenant?—R. Non.

(M. Kuhl prend le fauteuil.)

D. Qu'en pensez-vous ?—R. A ce temps-là nous mettions un nouveau produit sur le marché. Nous sommes les pionniers de la soie artificielle pour les robes.

D. Ce n'est pas la question que j'ai posée ?—R. Je réponds à votre question, monsieur Lesage, mais je ne puis y répondre par un simple oui ou non. Permettez-moi de répondre à votre question. Ce que vous vouliez savoir, c'est la différence entre la situation actuelle et celle qui prévalait auparavant.

D. Non, vous avez dit que la raison pour laquelle vous n'avez pas réduit vos prix dépendait de l'expérience que vous avez acquise pendant les années de dépression; or, d'après les profits que vous venez de mentionner, êtes-vous d'accord avec moi que votre thèse ne tient plus, étant donné que ces profits sont même plus élevés que ceux du temps de guerre ?—R. Au contraire, notre thèse est bien fondée; je voulais parler de l'avenir.

D. A quoi bon parler de l'avenir, quand toute votre expérience est appuyée sur le passé ?—R. A ce moment-là, nous lancions un nouveau produit sur le marché; si ce produit avait obtenu de la vogue, nous en aurions retiré des profits. Or vous estimez que les années que nous avons examinées ensemble nous ont été profitables: moi, j'estime qu'elles ne nous ont pas été profitables. Nous avons dû faire face à de sérieuses difficultés, alors que nous ne réalisions même pas les dividendes de nos actions privilégiées. Nous avions aussi un nouveau produit qui nous aurait rapporté de bons profits s'il avait obtenu de la vogue. Éventuellement, nous avons eu du succès avec ce produit et nous en avons retiré de bons profits. La situation n'est plus la même.

D. Très bien, j'ai obtenu réponse à ma question, inutile de continuer.

M. FLEMING: Le témoin a le privilège de terminer son exposé; votre remarque est hors de propos.

M. LESAGE: J'ai eu la réponse à ma question. Il dit que la situation n'est plus la même qu'elle était autrefois.

M. FLEMING: Monsieur le président, soyons juste à ce sujet. M. Lesage a posé une question au témoin et que ce soit du goût de M. Lesage ou non . . .

M. LESAGE: Le témoin continuait son exposé.

M. FLEMING: Le témoin n'a pas complété sa réponse, et voilà que M. Lesage l'interrompt en disant qu'il a la réponse et veut qu'il s'arrête là.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Aviez-vous fini, monsieur Palmer ?

Le TÉMOIN: Non, je n'avais pas fini. M. Lesage prétend qu'il n'est pas juste de dire que la situation est différente à l'heure actuelle. Tout le monde fabrique les mêmes produits que nous maintenant. La prospérité de Drummondville ne dépend pas de nouveaux produits à mettre sur le marché. Au contraire, elle dépend de produits fabriqués maintenant dans le monde entier. Vers 1930 nous fabriquions des produits nouveaux et nous étions ainsi en mesure de tenir nos gens occupés, en vertu de leur habileté technique à produire des articles que d'autres ne pouvaient pas produire. Maintenant, le monde entier a appris à produire les mêmes articles. La production de ces articles au Canada est considérable à l'heure actuelle, et s'il advenait une dépression, nos ventes diminueraient considérablement et nous serions dans l'obligation de fermer nos portes. Pendant la dernière dépression, au moins, nous avons été capables de tenir nos gens occupés. Voilà ce que je voulais dire par temps difficiles; je m'aperçois qu'on m'a mal interprété; ce n'est pas au point de vue financier que nous avons eu des difficultés; nos difficultés provenaient du fait qu'il nous fallait trouver des produits vendables, alors que d'autres avaient de la difficulté à vendre ce qu'ils produisaient. Je suis convaincu qu'à l'heure actuelle, alors que tout le monde fabrique les mêmes produits que nous, dès que la demande diminuera, toute la ville de Drummondville en souffrira, comme les autres. A moins que

nous puissions trouver un produit nouveau et que nous puissions forcer ce produit sur le marché, nous allons nous trouver dans la regrettable obligation de congédier un certain nombre de nos employés. C'est tout ce que j'avais à dire.

M. Lesage:

D. Vous avez dit qu'il vous était impossible de réduire vos prix et que même vous avez dû les augmenter le 1er avril afin de vous constituer une réserve, et qu'à cause de cela votre prix de revient a monté. Parmi les causes de l'augmentation du prix de revient, vous mentionnez la publicité. Vous dites que vous n'êtes pas obligés de faire aucune publicité actuellement et qu'à cause de cela votre prix de revient a diminué. N'avez-vous jamais songé à diminuer vos prix au bénéfice du peuple, c'est-à-dire les consommateurs?—R. Si les consommateurs bénéficiaient d'une réduction de prix, nous n'aurions pas d'argent disponible pour les dépenses subséquentes. Nous réservons toujours un peu d'argent pour des fins publicitaires. On ne peut faire les deux choses à la fois, n'est-ce pas?

D. A ce moment-là, ne pourriez-vous pas prendre vos profits et affecter une partie de votre revenu d'exploitation à la publicité?—R. A ce moment-là nous devrons réduire nos prix.

D. Avez-vous réduit vos prix pendant la dépression?—R. Quelle question! Il est certain que nous avons réduit nos prix.

D. Et pourtant, vous réalisiez de plus gros profits que pendant la guerre? —R. Nous fabriquions de nouveaux produits à ce moment-là; c'est exactement ce que nous essayons de faire actuellement à Sorel, monsieur Lesage. Il se peut que nous ne réussissions pas. Comprenez-vous la situation?

D. Je reviens à votre première réponse. Si je me souviens bien, vous avez dit que votre nouvelle échelle de salaires est entrée en vigueur au début de janvier, est-ce exact?—R. Pardon?

D. Vous avez dit que votre nouvelle échelle de salaires est entrée en vigueur. —R. Oui, le 11 janvier. Je crois que les négociations ont pris fin le 22 janvier.

D. Ces salaires étaient-ils rétroactifs?—R. Rétroactifs au 11 janvier.

D. Par conséquent, les profits des mois de janvier, février et mars qui figurent à la page 6 tiennent compte de cette augmentation de salaires?—R. En partie seulement.

D. A quel moment du mois obtenez-vous les chiffres du mois précédent? —R. Environ à la fin du mois.

D. Auriez-vous alors la bonté de nous donner les chiffres du mois d'avril? —R. Je ne crois pas les avoir.

D. Vous les aviez à la fin de mai?—R. Je ne les ai pas sous la main.

D. Vous étiez administrateur de la compagnie, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Quels étaient ces chiffres?—R. Je ne sais pas.

D. Voyons, monsieur Palmer, vous êtes administrateur de la *Celanese Company* et vous prétendez être incapable de me donner au moins un chiffre approximatif de votre revenu d'exploitation?—R. Vous ne m'avez pas demandé un chiffre approximatif, mais le chiffre exact.

D. De grâce, ne fendez pas les cheveux en quatre.—R. Je ne fends pas les cheveux en quatre.

M. FLEMING: Soyons justes. M. Lesage a d'abord demandé un chiffre exact et ensuite il a demandé un chiffre approximatif: par conséquent, il n'est pas juste de dire que M. Palmer fend les cheveux en quatre.

M. MCGREGOR: Quel est le chiffre qu'on a demandé à M. Palmer de donner?

Me MONET: On lui a demandé les chiffres d'une certaine période.

M. Lesage:

D. J'aimerais que vous me citiez un chiffre approximatif ?—R. Je ne puis vous citer un chiffre exact mais je puis vous donner un chiffre approximatif de ce qu'il était. Je ne crois pas que celui du mois d'avril soit bien différent de ceux des mois de janvier, février et mars.

D. Ce chiffre varierait entre $600,000 et $700,000 ?—R. Quel jour sommes-nous ?

D. Le 17 juin.

M. FLEMING: Neuf jours avant la prorogation.

Le TÉMOIN: Ce serait à peu près cela.

M. Lesage:

D. Alors c'est donc entre $600,000 et $700,000 ?—R. Oui, en effet.

D. Est-ce que vous auriez sous la mains les chiffres du mois de mai ?—R. Non, je ne crois pas. Nous avons consacré tellement de temps à cette enquête que nous sommes en réalité un peu en retard. Je suis ici depuis un peu plus d'une semaine.

D. Vous ne pouvez pas me donner un chiffre approximatif pour le mois de mai.—R. Non, je regrette.

M. THATCHER: Quel était le chiffre du mois d'avril ?

Le TÉMOIN: Environ le même.

M. LESAGE: Entre $600,000 et $700,000.

Le TÉMOIN: Pour le mois d'avril, c'est à peu près le même chiffre que pour janvier, février et mars.

M. THATCHER: Il serait sans doute plus élevé, n'est-ce pas ?

M. LESAGE: Entre $600,000 et $700,000.

M. THATCHER: Il était de $430,000 au mois de janvier ?

M. LESAGE: Je parle du revenu d'exploitation.

M. THATCHER: Ah!

Le TÉMOIN: Il n'y aurait pas une grande différence.

M. Thatcher:

D. Dites-moi, monsieur Palmer, vous qui êtes administrateur de la compagnie, étant donné que votre revenu d'exploitation était le même après l'augmentation des salaires au premier mois du second trimestre, ne croyez-vous pas que vous auriez pu réduire vos prix dans l'intérêt du consommateur ?—R. Non, je ne crois pas. Nous ne l'avons pas fait et je ne crois pas que nous aurions dû le faire. Je ne crois pas que cela influerait en rien sur le prix que le consommateur doit payer.

D. Laissons à d'autres le soin de décider de cette question. Il s'agit d'une question d'opinion. Vous n'avez pas songé à réduire vos prix dans l'intérêt du consommateur ?—R. Nous y avons songé, mais ensuite nous avons décidé de ne pas le faire.

D. Vous avez décidé de ne pas le faire ?—R. Oui, parce que nous vendions à un prix inférieur à celui du marché courant et parce que nous pouvions employer avantageusement cet argent.

D. Monsieur Palmer, vous êtes à la tête d'une compagnie importante, n'est-ce pas ?—R. Je n'en suis pas le directeur.

D. Du moins, vous en êtes l'administrateur ?—R. En effet.

D. J'imagine que vous êtes en faveur de la libre entreprise et que vous pensez que c'est le meilleur moyen de réaliser le bien commun de notre peuple. C'est du moins mon avis. Etes-vous d'accord ?—R. Oui.

D. Ne croyez-vous pas que nous sommes en train de menacer sérieusement notre système de libre entreprise, si vous et d'autres compagnies analogues à la vôtre continuent de prélever le tiers du montant de leurs ventes en profits ? —R. Non.

D. N'avez-vous pas assez d'exemples sous les yeux dans d'autres pays aussi bien que dans le nôtre, où le danger socialiste menace de nous forcer à adopter une autre ligne de conduite ?

M. THATCHER: N'êtes-vous pas au courant des élections complémentaires ?

M. LESAGE: Ce n'est pas mon intention de badiner avec ces choses. Nous courons un grand danger si des compagnies comme la vôtre continuent de prélever des profits énormes au détriment du consommateur.

M. THATCHER: C'est ce que nous essayons de vous faire comprendre. Je suis content que vous en soyez arrivé à cette conclusion.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Pouvez-vous répondre à cette question ?

M. LESAGE: Nous courons un grave danger. Je n'aimerais pas que mon pays devienne la victime d'un bas niveau de vie comme cela se voit dans les pays socialistes. Et voilà que vous, un de ceux qui pourraient empêcher cet état de choses, ne faites rien pour enrayer ce danger. Ne vous sentez-vous pas responsable pour un tas de choses qui arrivent ?

Le TÉMOIN: Non, je ne crois pas que cela ait aucun effet. Je pense que le fait que nous fabriquons des produits qui se vendent à meilleur marché et qui sont d'aussi bonne qualité ou meilleurs est le fait qui influencera vraiment le public, qu'il comprendra ce que vous voulez dire par entreprise libre qui fabrique de nouvelles et meilleures choses à meilleur marché que n'importe qui.

M. LESAGE: A titre d'ami qui pense comme vous mais qui est plus près du public je puis vous assurer que vous ne procédez pas de la bonne façon.

M. FLEMING: Je pensais qu'à ce stade nous posions des questions et ne faisions pas d'assertions.

M. LESAGE: Je pense qu'il est très important que l'industrie dans notre pays comprenne que . . .

M. FLEMING: Voyons . . .

M. LESAGE: Je vous réponds, monsieur Fleming.

M. FLEMING: Laissez-moi d'abord faire ma remarque, voulez-vous ? Il est très important de poser des questions lorsqu'il en est temps et faire des discours ou des assertions au moment propice. L'interrogatoire d'un témoin est une chose, mais c'est différent de commencer à déclamer ou à faire des discours lorsqu'il a répondu ou non. Nous aurons amplement l'occasion, j'espère, si jamais nous retournons à la Chambre de prononcer tous les discours sur ce sujet, mais nous posons maintenant des questions auxquelles on répond.

M. LESAGE: Oui, mais le témoin ne sera pas ici alors.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je pense bien que la question de M. Lesage a eu pour effet de donner lieu à un témoignage d'opinion. Je pense que cela dépasse un peu les limites des questions qui devraient être posées. Je suis d'avis que l'on devrait s'en tenir plus aux questions de fait qu'aux questions d'opinion.

M. FLEMING: Ce n'est pas ce que j'ai dit. Je ne m'oppose pas aux questions. Je suis contre les discours déclamatoires. Posons des questions. Voilà pourquoi nous sommes ici.

(Le vice-président, M. Maybank, reprend le fauteuil.)

M. McGregor:

D. J'ai une question à poser au témoin. En ce qui concerne la hausse de prix dont nous avons parlé, combien d'argent cela représente-t-il pour un complet?—R. Bien, ce ne serait pas un complet pour homme. Ce serait une robe. C'est le meilleur exemple.

D. Quelque chose de semblable.—R. Cette hausse de prix a été de 2½c. la verge. Il y a environ trois verges d'étoffe dans une robe, de sorte que la hausse dans le prix serait de 7½c. pour une robe qui se vendrait probablement $15 dans un magasin de détail.

D. Sept cents et demi sur $15?—R. Sept cents et demi sur $15, si jamais le prix a monté jusque-là.

D. Je me demande si quelqu'un croit que si le prix n'avait pas changé, si les 7½ cents que vous obtenez maintenant auraient changé le prix de la robe? —R. Je suis certain qu'il n'y aurait pas eu de différence, que le client ne s'en serait jamais ressenti.

M. THATCHER: Si chaque compagnie prend cette attitude nous ne ferons jamais baisser les prix. C'est l'accumulation de toutes les compagnies qui est la cause des augmentations.

M. MCGREGOR: Nous devrions peut-être commencer par certaines gens qui vendent ces articles lorsqu'ils sortent de la manufacture?

M. THATCHER: Nous le devrions peut-être.

M. LESAGE: Nous avons ici quelque chose d'assez important.

M. MCGREGOR: Cela veut dire 7½c. par robe.

Le VICE-PRÉSIDENT: Cessons ce qui est simplement de la discussion. Quelqu'un d'autre a-t-il une question à poser?

M. Lesage:

D. Lorsque vous avez répondu 7½c. par robe vous n'avez pas tenu compte du fait que les profits des intermédiaires sont basés sur un pourcentage du prix de revient de sorte que les 7½c. sont multipliés?—R. Oh! au moins par deux, je crois. Si vous le multipliez vous pouvez arriver à 15 cents.

D. Ça peut monter à $1?—R. Si cela donne $1, il y a quelque chose fort anormal.

D. Bien, je ne veux rien dire contre l'industrie du vêtement, mais il y a quelque chose de fort étrange là.

M. Pinard:

D. Pourquoi dites-vous que le consommateur ne s'en ressentirait pas?—R. Parce que nous vendons au-dessous du prix courant, et au cours des consultations que nous avons eues et des contacts que nous avons établis avec nos clients nous avons remarqué qu'une bonne partie, — peut-être ne devrais-je pas dire une bonne partie parce qu'il est difficile d'en arriver à des chiffres ici, — de cette marchandise lorsqu'elle se vend au-dessous du prix courant est revendue et revendue. Il y a des gens qui prennent leur quote-part mais ne la transforment pas. Ils la revendent à quelqu'un d'autre. Il y a un marché lent ou de second ordre et dès que vous vendez de la marchandise de concurrence au-dessous du prix courant vous susciterez toujours ce genre de revente.

Le vice-président:

D. Des témoins ont comparu ici pour des denrées tout à fait différentes comme le beurre et qui ont prétendu que s'ils baissaient leurs prix de 10 cents de moins que celui de la plupart des gens, on achèterait simplement d'eux pour

réaliser ce 10 cents soi-même. J'imagine que c'est ce à quoi vous pensez présentement au cas où vous baisseriez vos prix d'avantage. Est-ce ce à quoi vous pensez ?—R. Oui.

D. Vous avez parlé d'un marché lent ?—R. Oui, c'est ce que je veux dire.

M. Lesage:

D. A cet effet, dois-je comprendre que vous prenez le prix le plus élevé parce que vous croyez que les intermédiaires absorberont la réduction si vous en faites une ?—R. Ce n'est pas pourquoi ils le font.

D. Pardon ?—R. Ce n'est pas pourquoi ils le font.

Le VICE-PRÉSIDENT: Le témoin n'a pas dit que c'était pour cela, mais il a fait remarquer que c'est possible, et je pense qu'il aurait dit que cela arriverait.

M. LESAGE: Cela arriverait.

Le vice-président:

D. Je pense que vous iriez jusqu'à dire cela ? Vous avez dit que cela pourrait arriver, mais que cela arriverait ?—R. C'est très possible.

M. Lesage:

D. Si tous les intermédiaires qui vous succéderont raisonnent de la même façon où en serons-nous ?

M. KUHL: Puis-je poser une question ?

Le VICE-PRÉSIDENT: Il y a une question. Voilà une question.

M. KUHL: Je pense que c'est une question qui amène une expression d'opinion.

Le VICE-PRÉSIDENT: Il se peut qu'on ne puisse répondre très bien à cette question, mais vous avez interrompu au moment où il venait de poser un point d'interrogation après son dernier mot.

M. KUHL: Je ne pensais pas que M. Palmer allait répondre.

Le vice-président:

D. Pouvez-vous répondre à cela ?—R. Je ne sais pas où nous allons si cela arrive. Je ne sais pas où nous allons.

M. LESAGE: L'inflation.

M. Kuhl:

D. J'allais poser mon éternelle question à M. Palmer. Cela changerait-il le prix de vente de vos marchandises si vous n'aviez pas à payer d'impôt fédéral ? Pourriez-vous baisser les prix de vos marchandises ?—R. Oh! bien sûr nous le pourrions, oui, monsieur.

D. Pourriez-vous nous dire dans quel pourcentage ?

Le VICE-PRÉSIDENT: J'imagine que ce serait au moins égal à tous les impôts que vous payez. Cela n'équivaudrait-il pas au moins à tous les impôts qu'il paie ?

M. Kuhl:

D. Je suis simplement intéressé à savoir dans quel pourcentage du prix de vente se ferait cette baisse.—R. Tout deviendrait tellement compliqué si nous n'avions pas d'impôts. Le gouvernement n'aurait donc pas de revenu.

D. Cela ne vous regarde pas, et je veux tout simplement connaître la proportion de votre prix de vente ou de votre prix de revient représenté par l'impôt fédéral ?—R. Oh! je pense que je puis vous renseigner là-dessus.

Le VICE-PRÉSIDENT: Vous pouvez nous dire, n'est-ce pas, quelle proportion de votre prix constitue un impôt de tel et tel genre ?

Le TÉMOIN: 14·6 p. 100 des ventes constitue l'impôt direct.

M. KUHL: Cela ne représente pas tout l'impôt fédéral.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je ne le crois pas.

M. LESAGE: Si cela est vrai, il n'y a pas de doute que le profit constitue une forte partie des ventes.

Le TÉMOIN: C'est seulement l'impôt sur le revenu.

M. KUHL: 25 p. 100 serait-il trop élevé pour l'impôt fédéral général ?

Le TÉMOIN: Je ne sais pas.

M. FLEMING: Il est une heure et si le témoin revient à 4 heures il pourrait peut-être penser à la question et donner alors une réponse concluante.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je me demande si cela est bien pratique.

M. KUHL: Oui, à mon point de vue.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je veux en venir à ceci que tout le monde conviendra que les impôts ont quelque chose à voir aux prix. Je pense que tous conviendront qu'il est peu probable que les impôts soient abolis.

M. KUHL: Voilà encore une question d'opinion.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je me rends compte que nous pourrions obtenir tout l'argent dont nous avons besoin d'une autre façon que par des impôts.

M. FLEMING: Trouvons la réponse quand même.

M. LESAGE: Le témoin reviendra-t-il à 4 heures ?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je pense que ce sera nécessaire si nous terminons avec une question. Peut-être que si l'on obtenait la réponse à cette question maintenant on pourrait libérer le témoin.

M. FLEMING: Si c'est le seul point qui reste à résoudre, le témoin pourrait peut-être donner la réponse immédiatement.

Le VICE-PRÉSIDENT: Si le témoin ne peut nous fournir la réponse dans le moment, il pourrait peut-être nous la faire parvenir. C'est tout ce que vous voulez, n'est-ce pas, monsieur Kuhl ?

M. KUHL: Je n'y insisterai pas, mais s'il est possible de faire parvenir la réponse au Comité, alors tant mieux.

Me MONET: Dois-je déposer ces documents maintenant ou aimez-vous mieux que je revienne cet après-midi et que je les dépose avant que nous ne commencions notre enquête sur la laine ?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je pense qu'il est préférable de compléter le compte rendu cet après-midi.

M. BEAUDOIN: En ce qui concerne cette question d'impôts, est-ce que la réponse pourrait nous parvenir subdivisée en impôts provinciaux et municipaux, aussi bien que fédéraux ?

Le VICE-PRÉSIDENT: Je suppose que le témoin ferait mieux de nous indiquer de combien il pourrait réduire les prix, s'il ne payait aucun impôt.

M. FLEMING: Si vous avez l'intention de nous faire parvenir les renseignements, auriez-vous la bonté de nous fournir les montants d'impôts séparément ? Je désire savoir quelle proportion de votre prix de vente correspond à l'impôt fédéral.

Le TÉMOIN: Très bien.

Le VICE-PRÉSIDENT: La séance est suspendue.

La séance est suspendue jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à 4 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de l'honorable Paul Martin.

Le PRÉSIDENT: Commençons, messieurs. Vous avez la parole, maître Dyde.

M. E. H. Knight, *Trudel & Company*, Québec (P.Q.), est rappelé:

Me DYDE: Monsieur le président, en ce qui concerne l'interrogatoire au sujet de la laine, nous suivrons le même ordre que pour les autres interrogatoires; je vais demander à M. Knight de nous faire lecture du rapport. Avant de commencer, monsieur le président, je veux vous faire remarquer ceci. La recommandation qui a été approuvée par le Comité le 23 mars comprenait les manufacturiers de produits de laine, toutes les compagnies faisant rapport au Bureau fédéral de la statistique. Elles n'ont pas toutes reçu de circulaire, parce que nous avons découvert que bon nombre d'entre elles ne fabriquaient que du filé. Nous avons envoyé nos circulaires seulement aux trois principaux manufacturiers de produits de laine, et aussi à quelque 51 compagnies indiquées comme constituant l'industrie. Parmi ces firmes, se trouvent évidemment un certain nombre de compagnies qui fabriquent à la fois le filé et l'étoffe, mais il a fallu inclure un certain nombre de fabricants de filé, parce qu'ils fabriquent aussi l'étoffe, et c'est ce dernier article qui nous intéresse dans le moment.

Monsieur Knight, auriez-vous l'obligeance de nous lire maintenant votre rapport?

Le TÉMOIN:

RAPPORT "C"

Comité spécial des prix,
Chambre des communes,
Ottawa, Canada.

Messieurs,

Le présent rapport concerne le groupe de la laine de l'industrie textile primaire au Canada. A moins d'indication contraire, le présent rapport a été rédigé d'après des renseignements fournis dans des questionnaires présentés par des compagnies dont le commerce principal a été rapporté comme se composant de la fabrication des filés et étoffes de laine.

Annexés audit rapport et en formant partie intégrante se trouvent les annexes suivantes:

Annexe C1:— Sommaire des ventes annuelles et du revenu d'exploitation (groupe de la laine) pour les douze années 1936-1947 inclusivement.

Annexe C2:— Ventes annuelles et revenu d'exploitation de trois compagnies spéciales (groupe de la laine) pour les douze années 1936-1947 inclusivement.

Annexe C3:— Ventes annuelles et revenu d'exploitation de 51 autres compagnies (groupe de la laine) pour les douze années 1936-1947 inclusivement.

Annexe C4:— Analyse des opérations sur la base du dollar de ventes pour les trois compagnies spéciales (groupe de la laine) pour les périodes indiquées.

Annexe C5:— Ventes trimestrielles de toutes les compagnies ayant fait rapport (groupe de la laine) pour les vingt-sept mois allant de janvier 1946 à mars 1948 inclusivement.

Annexe C6:— Inventaires de produits finis (groupe de la laine) exprimés en quantités, pour les périodes indiquées.

Annexe C7:— Prix de ventes l'unité et éléments du prix de revient des articles déclarés par les trois compagnies spéciales (groupe de la laine), aux dates indiquées.

Annexe C8:— Capital engagé et recettes des trois compagnies spéciales (groupe de la laine), de 1936 à 1947 inclusivement.

Ces annexes sont présentées dans le même ordre que les renseignements contenus dans le présent compte rendu.

Annexe C1

La présente annexe indique le total des ventes, le revenu d'exploitation, et le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes pour les douze années 1936-1947 inclusivement, pour toutes les compagnies du groupe de la laine qui ont fait rapport.

Me Dyde:

D. Vous servez-vous du revenu d'exploitation avec la même définition que vous lui donniez auparavant au cours de l'enquête ?—R. Oui, monsieur.

Les chiffres indiquant le "revenu d'exploitation" dans tout le présent rapport représentent le revenu avant la déduction:

a) des impôts sur le revenu,
b) de l'intérêt sur l'argent emprunté et des autres frais financiers,
c) des réserves d'inventaires,
d) de la dépréciation établie dans les livres des compagnies en excédant des montants autorisés par les autorités de l'impôt sur le revenu,

et

exclut le revenu sur le placement et les profits ou pertes sur la disposition des placements et de l'actif fixe.

D'après l'annexe C1, la moyenne des ventes annuelles pour la période de douze ans, de toutes les compagnies qui ont fait rapport dans le groupe de la laine, s'est élevée à $43,445,000.00, le revenu d'exploitation correspondant de $4,286,000.00 formant 9.9 p. 100 du chiffre des ventes.

Les opérations des compagnies en question au cours des douze années à l'étude ont été influencées par les événements suivants:

a) La dépression relative des années 1936 à 1939 inclusivement, qui, au dire de certaines compagnies, a réduit leurs opérations à un niveau inférieur à celui de la normale;
b) Les deux premières années de guerre, 1940 et 1941, au cours desquelles les compagnies ont entrepris, en plus de leur commerce civil, l'exécution de contrats militaires qui ont fait augmenter leurs opérations;
c) Les années 1942 à 1946 inclusivement, au cours desquelles l'industrie a été soumise au plafonnement des prix imposé par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, et a exercé ses opérations en vertu de différents arrangements relatifs à des subventions;
d) L'année 1947, au cours de laquelle le plafonnement des prix a été aboli.

Le tableau dont le détail se trouve à la page suivante indique la moyenne des ventes, le revenu d'exploitation et le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes pour chacune des quatre périodes susmentionnées en détail:

	Total des ventes	Revenu d'exploitation* (milliers de dollars)	Pourcentage du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes
Moyenne des années d'avant-guerre 1936-39	$24,307	$1,559	6·4%
Moyenne des années précédant la régie 1940-41	43,642	5,797	13·3%
Moyenne des années de la régie 1942-46	54,426	5,209	9·6%
Année suivant la régie 1947	64,703	7,552	11·7%

*Défini plus haut.

Les chiffres susmentionnés indiquent que le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes est descendu d'une moyenne de 13.3 p. 100 à 9.6 p. 100 à la suite de l'imposition de la régie des prix, et a augmenté à 11.7 p. 100, l'année au cours de laquelle la régie a été abolie.

Les compagnies qui ont fait rapport, et dont les ventes annuelles et le revenu d'exploitation paraissent sous forme consolidée à l'annexe C1, consistent de

a) 3 compagnies spéciales, qui sont,

Dominion Woollens & Worsteds, Limited,
Paton Manufacturing Company Limited,
Ayers Limited

et

b) 51 autres compagnies, dont les noms et l'emplacement paraissent en détail sur les listes soumises avec le rapport "A", qui sont,

Les compagnies qui ont rapporté que leur commerce principal était la fabrication du filé et de l'étoffe de laine.

Les annexes C2 et C3 donnent les détails concernant les ventes annuelles et le revenu d'exploitation de chacun de ces groupes respectivement. Les totaux pour les douze années à l'étude indiqués sur ces deux annexes ont été résumés de la façon suivante:

	Total des ventes	Revenu d'exploitation* (milliers de dollars)	Pourcentage du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes
Trois compagnies spéciales rapportées dans l'annexe C2			
Dominion Woollens & Worsteds, Limited	$59,526	$5,246	8·8%
Paton Manufacturing Company Limited	32,019	4,117	12·9%
Ayers Limited	37,080	6,046	16·3%
Cinquante et une autres compagnies rapportées dans l'annexe C3	392,719	36,021	9·2%
Total, d'après l'annexe C1	$521,344	$51,430	

*Défini plus haut.

ANNEXE C2

Cette annexe montre les ventes annuelles, le bénéfice d'exploitation et le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes pour les années allant de 1936 à 1947 inclusivement à l'égard des trois compagnies spéciales suivantes:

Dominion Woollens & Worsteds, Limited
Paton Manufacturing Company Limited
Ayers Limited.

Le tableau suivant montre les moyennes des ventes annuelles, du revenu d'exploitation et des pourcentages du revenu d'exploitation par rapport aux ventes pour chacune des quatre périodes définies à l'Annexe C1 à l'égard des trois compagnies spéciales prises ensemble:

	Total des ventes	Revenu d'exploitation* (milliers de dollars)	Pourcentage du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes
Période d'avant-guerre 1936-39	$ 6,668	$ 533	8·0%
Période antérieure à la régie 1940-41	11,796	2,217	18·8%
Période de la régie, 1942-46	12,763	1,400	11·0%
Période postérieure à la régie, 1947	14,546	1,842	12·7%
Moyennes des douze années	$ 10,719	$ 1,284	12·0%

*Défini à l'annexe C1.

M. FLEMING: L'année 1947 est désignée comme une période postérieure à la régie; en quelle année les régies ont-elles été levées? Sur les lainages, le 15 décembre 1947, comme sur les autres.

Me DYDE: Non, ce fut le 31 mars 1947.

M. FLEMING: S'agit-il d'années civiles ou d'années financières?

Me DYDE: D'années financières se terminant dans les années civiles données.

M. FLEMING: Vous l'avez appelée une année postérieure à la régie; c'est une période où la régie était en vigueur pendant certains mois et non pendant les autres.

Le TÉMOIN: Nous l'avons fait, monsieur Fleming, parce qu'une plus grande partie de l'année était postérieure à la régie.

M. FLEMING: Mais elle n'est pas toute postérieure à la régie?

Le TÉMOIN: Non, c'est vrai, elle n'était pas entièrement postérieure à la régie.

Me DYDE: A cause des écarts dans toutes les années financières, nous avons eu beaucoup de difficulté à déterminer la date exacte qui devait servir de base à la comparaison. M. Knight a cru que c'était la meilleure comparaison des matières. C'est la meilleure que vous puissiez avoir.

Ce tableau reflète l'écart dans le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes pendant chacune des quatre périodes déterminées précédemment. Les pourcentages fluctuent entre 8·0 p. 100 pendant la période qui a précédé la guerre jusqu'à 18·8 p. 100 pendant la période antérieure à la régie, puis ils sont retombés à 11 p. 100 à compter de la date à laquelle les prix de plafond sont entrés en vigueur.

Les chiffres donnés au tableau ci-dessus ont été communiqués sur l'annexe C2 ci-jointe par période d'une année pour chacune des trois compagnies.

Dans la comparaison des chiffres d'une compagnie avec ceux d'une autre, il faut avoir soin de tenir compte du fait que l'année financière de la *Ayers Limited* coïncide avec l'année civile, tandis que l'année financière de la *Paton Manufacturing Company Limited* se termine le 30 avril. Les premiers chiffres annuels signalés par la *Dominion Woollens & Worsteds, Limited*, sont ceux des douze mois terminés le 30 juin 1936; la deuxième période a été de dix-huit mois et a pris fin le 31 décembre 1937. A compter de cette date, l'année financière de la compagnie a coïncidé avec l'année civile. Aux fins du présent rapport, les chiffres signalés par la *Dominion Woollens & Worsteds, Limited*, en 1936 et 1937, ont été repartis proportionnellement par année civile.

ANNEXE C3

Cette annexe donne les ventes annuelles, le revenu d'exploitation et le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes à compter de 1936 à 1947 inclusivement pour les 51 autres compagnies qui ont présenté un rapport.

Le tableau suivant montre, pour chacune des quatre périodes définies à l'annexe C1, les moyens des ventes annuelles, le revenu d'exploitation et le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes des 51 autres compagnies qui ont présenté un rapport. Le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes des trois compagnies spéciales consigné à l'annexe C2 est donné dans ce tableau pour fins de comparaison.

	51 autres compagnies			3 compagnies spéciales
	Total des ventes	Revenu d'exploitation*	Pourcentage du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Pourcentage du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes
		(en milliers de dollars)		
Période d'avant la guerre, 1936-39	$ 17,639	$ 1,026	5·8%	8·0%
Période antérieure à la régie, 1940-41	31,847	3,580	11·2%	18·8%
Période de la régie	41,662	3,809	9·1%	11·0%
Période postérieure à la régie, 1947	50,157	5,710	11·4%	12·7%
Moyennes des douze années	$ 32,727	$ 3,002	9·2%	12·0%

*Défini à l'annexe C1.

Ce tableau indique que les pourcentages périodiques de revenu d'exploitation par rapport aux ventes des 51 autres compagnies ont été plus faibles et ont moins fluctué que les pourcentages correspondants des trois compagnies spéciales.

Les ventes annuelles moyennes des douze années passées en revue que les 51 autres compagnies ont déclaré sont consignées au tableau ci-dessus à $32,727,000 par comparaison à une moyenne de $10,719,000 consignée à l'annexe C2 pour les trois compagnies spéciales.

ANNEXE C4

La présente annexe donne les éléments constitutifs du prix de revient et du revenu d'exploitation pour chacune des trois compagnies spéciales par dollar de vente pour les douze années passées en revue.

Le tableau suivant a été préparé d'après ces chiffres et donne la moyenne de douze ans pour les trois compagnies:

Matières premières — laine	40.3 cents
Matières premières — autres	8.2 "
Main-d'oeuvre	23.2 "
Frais généraux	16.3 "
Revenu d'exploitation (voir définition à l'annexe C1)	12.0 "
Dollar de vente	$ 1.00

Cette moyenne de douze ans des éléments constitutifs du dollar de vente a été répartie par périodes établies précédemment dans ce rapport et donne ce qui suit:

	Période d'avant-guerre 1936-39	Période antérieure à la régie 1940-41	Période de la régie 1942-46	Période postérieure à la régie 1947
Matières premières — laine	39.3c	40.4c	42.0c	33.9c
Matières premières — autres	8.2c	7.1c	8.4c	9.4c
Main-d'oeuvre	24.5c	18.3c	23.4c	27.5c
Frais généraux	20.0c	15.4c	15.2c	16.5c
Revenu d'exploitation (voir définition à l'annexe C1)	8.0c	18.8c	11.0c	12.7c
Dollar de vente	$1.00	$1.00	$1.00	$1.00

Comme les prix de vente ont augmenté dans chacune des périodes successives qui sont comparées ci-dessus par dollar de vente, il faut prendre en considération la quantité décroissante de marchandises représentée par dollar de vente.

La répartition du revenu d'exploitation par dollar de vente a aussi été comparée au tableau suivant avec la part correspondante de la main-d'œuvre et des frais généraux:

	Période d'avant la guerre 1936-39	Période antérieure à la régie 1940-41	Période de la régie 1942-46	Période postérieure à la régie 1947
Revenu d'exploitation	8.0c	18.8c	11.0c	12.7c
Main-d'oeuvre et frais généraux combinés	44.5c	33.7c	38.6c	44.0c
Pourcentage du revenu d'exploitation par rapport à la main-d'oeuvre et aux frais généraux	18.0%	55.8%	28.5%	28.9%

M. THATCHER: Monsieur le président, je ne comprends pas ce titre. Que signifient cette main-d'œuvre et ces frais généraux, de nouveau ?

Le TÉMOIN: Les matières premières du produit mises à part, ils montrent les frais supplémentaires qui s'ajoutent aux matières premières elles-mêmes. Vous commencez avec les matières premières sous une forme quelconque et vous y ajoutez certaines choses qui entraînent des dépenses de main-d'œuvre et de frais généraux; après cette addition, la somme est déduite du prix de vente et il reste un revenu d'exploitation de tant.

Les chiffres donnés sur l'annexe C4 varient d'une compagnie à l'autre pour des raisons particulières à chaque compagnie.

ANNEXE C5

La présente annexe indique les ventes trimestrielles de toutes les compagnies formant le groupe de la laine pour les vingt-sept mois allant du 1er janvier 1946 au 31 mars 1948 inclusivement. Les ventes totales, par trimestre, des trois compagnies spéciales sont consignées au tableau suivant avec celles des cinquante et une autres compagnies pour fin de comparaison:

	Trois compagnies spéciales	Cinquante et une autre compagnies
	(En milliers de dollars)	
1946 — 1er trimestre	$2,883	$10,682
2ème "	3,161	11,719
3ème "	2,675	11,363
4ème "	3,103	11,889
1947 — 1er trimestre	3,459	12,415
2ème "	3,312	13,440
3ème "	3,767	11,990
4ème "	4,387	14,081
1948 — 1er trimestre	4,524	14,469

Les chiffres consignés au présent tableau indiquent la tendance du chiffre des ventes signalées pendant la période de vingt-sept mois.

Des trois compagnies spéciales, la *Dominion Woollens & Worsteds, Limited* et la *Paton Manufacturing Company Limited*, ont fourni des chiffres provisoires de leur revenu d'exploitation. Des cinquante et une autres compagnies, seule-

ment six ont pu fournir des renseignements semblables. Le tableau suivant a été préparé d'après ces renseignements et donne, sous forme d'état comparatif, le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes pour chacune des deux compagnies spéciales et pour les six autres compagnies groupées ensemble:

Pourcentages du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes, comme il suit	Dominion Woollens and Worsteds, Limited	Paton Manufacturing Company Limited	Six autres compagnies
	pour cent	pour cent	pour cent
1946 — 1er trimestre	10.2	14.2	12.4
2ème "	10.5	3.3	14.2
3ème "	3.4	4.4	12.9
4ème "	(1.2)	2.8	10.6
1947 — 1er "	14.8	7.6	12.6
2ème "	16.7	8.3	13.4
3ème "	11.3	10.3	10.5
4ème "	16.3	15.9	13.0
1948 — 1er "	20.5	4.5	9.1

* Défini à l'annexe C1.

M. FLEMING: Je suppose, maître Dyde, que vous demanderez des explications au sujet de ces chiffres paraissant au bas de la page 7 en temps opportun.

Le TÉMOIN: Le faible revenu d'exploitation déclaré par la *Dominion Woollens & Worsteds, Limited* en ces deux derniers trimestres de 1946 est expliqué par la compagnie comme le résultat de son retour à la production civile exclusivement à des prix de plafond insuffisants.

D'après les chiffres provisoires fournis par la *Dominion Woollens & Worsteds, Ltd.* et par la *Paton Manufacturing Company Ltd.*, les éléments de dollar de ventes ont été calculés par chacune de ces compagnies pour chaque trimestre et figurent au tableau ci-dessous:

—	Matière première Laine	Matière première Autres	Main-d'oeuvre	Frais généraux	Revenu d'exploitation*
	$	$	$	$	$
DOMINION WOLLENS AND WORSTEDS, LIMITED					
1946—					
1er trimestre	0.439	0.045	0.266	0.148	0.102
2e "	0.398	0.042	0.297	0.158	0.105
3e "	0.340	0.038	0.396	0.192	0.034
4e "	0.390	0.046	0.378	0.198	(0.012)
1947—					
1er trimestre	0.294	0.039	0.345	0.174	0.148
2e "	0.348	0.044	0.293	0.148	0.167
3e "	0.329	0.035	0.350	0.173	0.113
4e "	0.337	0.034	0.301	0.165	0.163
1948—					
1er trimestre	0.369	0.032	0.253	0.141	0.205
PATON MANUFACTURING COMPANY LIMITED					
1946—					
1er trimestre	0.463	0.089	0.212	0.094	0.142
2e "	0.424	0.080	0.314	0.149	0.033
3e "	0.389	0.069	0.319	0.179	0.044
4e "	0.415	0.090	0.319	0.148	0.028
1947—					
1er trimestre	0.419	0.068	0.270	0.167	0.076
2e "	0.356	0.118	0.252	0.191	0.083
3e "	0.410	0.103	0.222	0.162	0.103
4e "	0.354	0.078	0.236	0.173	0.159
1948—					
1er trimestre	0.349	0.072	0.317	0.217	0.045

*Défini à l'annexe C1

Me DYDE: Il serait peut-être utile, messieurs, de tirer une ligne, aux pages 7 et 8, sous le premier trimestre de 1947, afin d'indiquer qu'il s'agit bien du dernier trimestre complet avant la levée des contrôles sur les prix.

Le TÉMOIN: Le revenu d'exploitation contenu dans le dollar de ventes accuse un déclin marqué dans le cas des deux compagnies durant la dernière moitié de l'année 1946. On peut attribuer ce déclin au fait que le retour à la production d'après-guerre s'est effectué sous un régime de plafonnement à des prix insuffisants. La tendance ascendante qu'accusent les deux compagnies pendant le premier trimestre de 1947 peut être attribuée à l'augmentation des prix de vente, laquelle a été autorisée par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre au début de janvier de cette année-là. Le plafonnement des prix a été supprimé le 31 mars 1947.

ANNEXE C6

Ce tableau indique quantitativement l'inventaire des produits finis des trois compagnies spéciales.

Les quantités d'étoffe et de filé pour tricotage à la machine que mentionne la *Dominion Woollens & Worsteds, Ltd.*, figurent à l'annexe C6 et aux annexes suivantes; ne sont pas incluses cependant les quantités de filé tissé à la main que fabriquent les filatures de la compagnie à Orillia et à Hespeler. La quantité de filé pour tricotage à la main que fabriquent ces filatures indique que la production n'a pas été continue pendant toute la durée de cette période; et si l'on incluait ces chiffres avec les autres, notre base de comparaison ne tiendrait plus.

L'annexe C6 résume les renseignements que nous avons reçus et indique:

a) les inventaires de fin d'année groupés par périodes préalablement définies;

b) les inventaires mensuels ou provisoires groupés par trimestre.

Le tableau suivant indique les inventaires moyens des trois compagnies spéciales, suivant les périodes indiquées:

	Inventaires en verges finies (milliers de verges)	Inventaires en livres (milliers de livres)
1939	33	149
Moyenne pendant la période antérieure à la régie, 1940-1941	73	172
Moyenne pendant la période de la régie, 1942-1946	17	62
Moyenne pendant la période postérieure à la régie, 1947	16	140
Moyenne rapportée par les compagnies en 1948	53	52

On a demandé aux trois compagnies spéciales de faire un rapport de leurs inventaires de fin d'année pour les années 1936 à 1947 inclusivement et à la fin de chaque mois à compter de janvier 1946 jusqu'à mars 1948 inclusivement. La *Dominion Woollens & Worsteds, Ltd.*, et la *Paton Manufacturing Company, Ltd.*, se sont conformées à notre demande, tandis que la compagnie Ayers n'a pu nous fournir des inventaires mensuels.

On a fait la moyenne, par trimestre, des inventaires de produits finis qu'ont déclarés les deux compagnies spéciales à la fin de chaque période de comptabilité provisoire de janvier 1946 à mars 1948, et ces moyennes figurent à l'annexe C6; un précis de ces chiffres apparaît ci-dessous:

	Inventaires en verges finies (milliers de verges)	Inventaires en livres (milliers de livres)
1946—		
1er trimestre	5	50
2e "	3	51
3e "	1	23
4e "	3	30
1947—		
1er trimestre	3	30
2e "	5	106
3e "	5	38
4e "	9	39
1948—		
1er trimestre	38	50

La moyenne des inventaires maintenus durant le premier trimestre de 1948 excédant les quantités moyennes conservées au cours des deux trimestres précédents, l'état suivant est établi dans le but de montrer en détail les variations mensuelles durant ces trois trimestres.

	Dominion Woollens and Worsteds, Limited		Paton Manufacturing Company Limited
	(Milliers de verges finies)	(Milliers de livres)	(Milliers de livres)
3ème trimestre de 1947:			
Juillet	5	13	23
Août	2	13	..
Septembre	7	19	..
4ème trimestre de 1947:			
Octobre	6	16	21
Novembre	5	19	..
Décembre	16	18	..
1er trimestre de 1948:			
Janvier	22	16	31
Février	38	21	..
Mars	53	21	..

Les 53,000 verges de produits finis indiquées au 31 mars 1948 semblent dépasser la moyenne de la période qui a précédé les régies et de celle des régies, telle que l'indique l'état de la page 9 où les inventaires de produits finis, exprimés en livres, sont inférieurs aux moyennes relatives maintenues au cours de n'importe quelle période indiquée.

ANNEXE C7

Cette annexe montre les prix de vente par unité et les éléments du coût des articles produisant un volume de vente important, tel que l'ont déclaré les trois compagnies spéciales.

Les prix de vente par unité et les frais de production ont été indiqués pour les dates suivantes:

1er janvier 1942
1er avril 1947 (jour qui a suivi l'abandon des régies)
1er avril 1948.

La façon de déterminer les éléments des frais indiqués à l'annexe C7 varie avec les compagnies.

La *Dominion Woollens & Worsteds, Limited* a déclaré, dans son rapport, qu'à cause de l'augmentation rapide des prix de la laine, il lui a paru nécessaire de baser ses prix de vente, à partir d'avril 1947, sur le coût de remplacement des matières premières plutôt que sur celui des tissus indiqué dans ses livres. Par conséquent, en plus des données relatives au prix de revient qui apparaissent dans les livres de la compagnie, celle-ci a indiqué les frais basés sur la valeur du remplacement des matières premières. Ces chiffres sont fournis sous forme de comparaison à l'annexe C7.

La *Paton Manufacturing Company Limited* a inclus dans ses frais généraux, comme éléments des frais, des articles de dépenses autres que les frais d'exploitation. Le prix des matières premières a été établi d'après les frais de remplacement et la main-d'oeuvre est indiquée aux taux moyens qui prévalaient aux dates mentionnées.

La méthode d'établissement des frais à *Ayers Limited* est basée sur les frais courants.

Me Dyde:

D. Qu'est-ce que vous entendez par ces frais courants?—R. C'est une méthode connue dans le monde de la comptabilité par laquelle vous évaluez à peu près ce que seront les frais. Vous basez probablement ensuite votre prix de vente sur ces frais et lorsque arrive la fin de la période, vous vous rendez compte si vos estimations sont exactes ou non et vous modifiez vos chiffres en consé-

quence. Vous verrez que *Ayers Limited* n'a pas fourni de chiffres provisoires parce qu'il n'y en a pas eu d'établis. La compagnie a adopté cette méthode de frais courants et n'établit pas d'inventaires périodiques parce que cela ne lui sert pas.

En plus d'une description technique de chacun des articles sur lesquels il est fait rapport, les compagnies ont fourni des échantillons de tissus dans chaque cas.

Me DYDE: Il serait peut-être bon de les distribuer pendant que M. Knight lira son exposé. Je vous interromprai peut-être en même temps, parce que vous donnez, n'est-ce pas, des spécifications exactes sur chaque tissu.

Le TÉMOIN: En effet.

Me DYDE: Par conséquent, nous suivrons la méthode antérieure et j'aimerais que les spécifications exactes fournies par M. Knight soient distribuées comme complément au rapport C. Elles seront publiées à la suite du rapport C.

Le PRÉSIDENT: C'est tout ce que vous allez nous fournir, maître Dyde?

Me DYDE: Oui, monsieur, pour le moment.

Le TÉMOIN: L'augmentation du prix de vente au cours des six dernières années est indiquée dans l'état suivant; les prix de vente des articles sur lesquels il est fait rapport y sont aussi indiqués pour les dates mentionnées.

M. THATCHER: Je suppose que vous nous donnerez alors plus de renseignements sur les augmentations de prix indiquées?

Le TÉMOIN: Oui.

M. THATCHER: Est-ce dans le rapport?

Me DYDE: Non. Je vous les fournirai immédiatement après le rapport.

M. THATCHER: Je vous remercie.

Le témoin:

	1er jan.	1er avril	1er avril
Dominion Woollens & Worsteds, Limited:	1942	1947	1948
Vêtements de laine peignée teinte en filés	$2.50	$3.10	$4.50
Etoffes de laine peignée teintes en filés	2.40	3.00	4.70
Tweeds pour hommes teints en lots	—	2.35	2.35
Tissus à paletots Elysian teints en lots	—	5.00	6.00
Paton Manufacturing Company Limited:			
Laine peignée teinte en filés	$2.15	$2.70	$3.55
Laine peignée teinte en pièces	1.90	2.35	3.20
Tissu à manteaux	1.75	1.95	2.35
Tissu à paletots	2.90	3.15	3.75
Ayers Limited:			
Couverture blanche	$1.13	$1.19	$1.35
Couverture de couleur	1.23	1.27	1.47
Tweed	1.45	1.66	1.66

Me Dyde:

D. Avant que vous en ayez fini ave la page 11, monsieur Knight, il y a là quelque chose que vous devriez nous expliquer. Je me reporte d'abord à la colonne intitulée "1er avril 1947". Vous avez dit auparavant, je crois, que les régies ont été abandonnées le 31 mars 1947. Je veux savoir au juste qu'est-ce que c'est que ce dernier prix, s'il y a eu changement de prix le 1er avril 1947 et si cette colonne de chiffres représente le prix de vente lors de l'abandon des régies. —R. Nous allons vérifier, compagnie après compagnie.

D. Vous feriez mieux de vérifier maintenant parce que je veux que votre réponse apparaisse ici.—R. *Dominion Woollens and Worsteds, Limited*, ce sont les prix de vente autorisés le 17 février 1947 et maintenus en vigueur jusqu'au 14 avril 1947. Pour la *Paton Manufacturing Company Limited*, ce sont là les prix établis en février 1942 et maintenus jusqu'au 11 juin 1947. Pour la *Ayers Limited*, ce sont là les prix en vigueur le 17 février 1947 et maintenus jusqu'au 1er novembre 1947. Dans chacun des cas mentionnés, maître Dyde, la colonne importante est celle du 1er avril 1947.

Me DYDE: Je vous remercie.

ANNEXE C8

Cette annexe indique le capital engagé, comparé aux revenus pour chacune des douze années, de 1936 à 1947 inclusivement, et pour chacune des trois compagnies spéciales.

Voici la définition des termes employés à l'annexe C8:

Le capital utilisé comprend:

les actions ordinaires,

les actions privilégiées,

les surplus de capital et d'exploitation,

les surplus provenant de la portion remboursable de l'impôt sur l'excédent des profits,

les réserves en cas d'imprévu et autres réserves libres.

M. THATCHER: Je regrette de vous interrompre, mais je pense que j'ai oublié mes termes de comptabilité. Qu'est-ce que c'est que ces surplus de capital? Est-ce un surplus réalisé par la compagnie en rachetant ses obligations?

Le TÉMOIN: Non. Pas nécessairement. C'est le surplus créé par un profit autre que les profits d'exploitation, si l'on peut dire. Vous pouvez vendre un bien capital, tel qu'un édifice ou une automobile, ou quelque chose comme ça.

M. THATCHER: Ah bon! Je vous remercie.

Le profit net, après les impôts, comprend:

le profit net indiqué au bas de l'état nº 1 du questionnaire préliminaire spécial.

Le pourcentage du profit sur le capital représente:

le rapport entre le profit net, après les impôts, et le capital engagé, tel qu'il est défini antérieurement.

Les montants imputés ou, en certains cas, crédités à titre de réserves d'inventaire avant de déterminer les profits nets après déduction d'impôt, tel que défini plus haut, sont inclus comme articles séparés sur le questionnaire préliminaire spécial.

Le second groupe de chiffres de l'annexe C8 indique le capital engagé, comparé aux revenus, après avoir additionné de nouveau ou crédité les réserves d'inventaire déjà mentionnées au capital engagé, défini antérieurement, et au profit net, après les impôts.

L'état suivant montre, sous forme de comparaison, les moyennes des groupes de chiffres pour les douze années:

	Pourcentage de profit sur le capital	
	Avant redressement des réserves d'inventaire	Après redressement des réserves d'inventaire
	pour cent	pour cent
Dominion Woollens & Worsteds, Limited	6·4	8·2
Paton Manufacturing Company Limited	8·8	9·1
Ayers Limited	8·2	Non applicable
Moyenne des trois compagnies pour la période de douze ans	7·8	8·4

Ayers Limited, à titre de compagnie privée, a pu tirer parti de l'article 96 de la Loi de l'Impôt sur le revenu et a versé, en 1946, au moyen de dividendes et d'impôt sur le revenu, la somme de $2,794,268. Un prêt de banque a été obtenu en 1946 pour fournir ces fonds et a été converti, en 1947, en garanties par première hypothèque et effets à payer. Comme l'emprunt de la banque de 1946 et les garanties et effets à payer de 1947 ne sont pas compris dans le chiffre du capital utilisé, le pourcentage du profit sur le capital montre une augmentation rapide au cours des deux années sur lesquelles il a été fait rapport.

Les chiffres déjà cités ont été analysés sur une base annuelle, pour chacune des cinq compagnies spéciales, et apparaissent sous forme de comparaison à l'annexe C8 ci-jointe.

L'état suivant à été préparé d'après ces calculs pour indiquer la moyenne, pour les cinq compagnies, au cours des périodes indiquées.

	Période d'avant-guerre 1936-39	Période précédant les régies 1940-1941	Période des régies 1942-1946	Période après l'abandon des régies 1947
Dominion Woollens & Worsteds, Limited:				
Avant redressement des réserves d'inventaire...	0·1%	9·4%	9·2%	12·8%
Après redressement des réserves d'inventaire....	0·1%	14·8%	7·4%	25·5%
Paton Manufacturing Company Limited:				
Avant redressement des réserves d'inventaire...	6·0%	15·7%	9·1%	4·8%
Après redressement des réserves d'inventaire....	7·4%	18·2%	7·9%	4·2%
Ayers Limited:				
Avant redressement des réserves d'inventaire...	7·7%	10·6%	6·9%	16·5%
Après redressement des réserves d'inventaire....	(aucune réserve d'inventaire indiquée)			

Les pourcentages apparaissant sur cet état reflètent les variations dans le rapport entre le bénéfice et le capital, avant et après le redressement des réserves d'inventaire, pour chacune des quatre périodes de base qui ont servi pour ce rapport.

RÉSUMÉ

L'exécutif de chacune des trois compagnies m'a fourni tous les renseignements et toute l'assistance dont j'ai eu besoin. Les annexes rattachées à ce rapport et les états qu'il contient ont été préparés d'après les questionnaires soumis.

Je fournirai avec plaisir tout autre renseignement ou explication dont vous pourrez avoir besoin.

Respectueusement soumis,

E. W. KNIGHT,
Expert comptable.

Supplément à l'annexe C7 du Rapport "C"

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

Détails de la description fournis par les compagnies qui ont soumis un rapport à l'égard de divers articles énumérés à l'annexe C7

Dominion Woollens & Worsteds, Limited

Tissus de laine peignée teints en filés

1942—Tissus à paletots
Catégorie 14148
Poids fini 16/17 d'once par verge
58 bouts de chaîne par pce
54 duites par pce
Qualité 64

1947—Tissus à paletots
et Catégorie 14148
1948—Poids fini 16/17 d'once par verge
56 bouts de chaîne par pce
54 duites par pce
Qualité de 62/64

Tissus de laine peignée teints en filés

1942—Habit de tissu de laine peignée de luxe
Catégorie 50002
Poids fini 14/15 d'once par verge
52 bouts de chaîne par pce
54 duites par pce
Qualité de 62/64

1947—Tissu à habit de laine peignée de luxe
Catégorie 50002
Poids fini 14/15 d'once par verge
56 bouts de chaîne par pce
56 duites par pce
Qualité de 62/64

1948—Tissu à habit de laine peignée de luxe
Catégorie 50002
Poids fini 14/15 d'once par verge
58 bouts de chaîne par pce
54 duites par pce
Qualité de 62/64
Coupé ras

Tissu à habit de laine peignée de luxe
Catégorie 50001
Poids fini 14/15 d'once par verge
58 bouts de chaîne par pce
54 duites par pce
Qualité de 62/64
Fini de l'usine

Remarque: Pour fin de comparaison, le tissu à habit de laine peignée de luxe, de la catégorie 50002, est inclus dans l'annexe C7.

Tweed

1947—Tweeds teints sur le métier pour hommes
Catégorie 7053
Poids fini 14/15 d'once la verge
40 bouts de chaîne par pce
40 duites par pce
58/60 laine N.W.

1948—Tweeds teints sur le métier pour hommes
Catégorie 7053
Poids fini 14/15 d'once la verge
40 bouts de chaîne par pce
40 duites par pce
58/60 laine N.W.

Tissu à paletot

Tissu à paletot élysée teint sur le métier
Catégorie 5189
Poids fini 31/32 d'once la verge
45 bouts de chaîne par pouce
66 duites par pouce
64/70 laine et blousse

PATON MANUFACTURING COMPANY LIMITED

Tissu de laine peignée teint en filé

Catégorie 5201 — 13.5 onces, de luxe, teint sur le métier, qualité 60/64 avec décoration de coton merc., 2/100 de 57/58″ de largeur.

Tissu de laine peignée teint en pièce

Catégorie 4947 — 13.40 onces, de luxe, qualité 60/64 avec 2/100 de décoration de coton merc., de 57/58″ de largeur.

Tissu à manteau

Catégorie 6552 — 18.70 onces, laine fine et déchets, teint sur le métier, 57/58″ de largeur.

Tissu à paletot

Catégorie 5941 — de 32 onces, laine fine et déchets, teint sur le métier, de 57/58″ de largeur.

AYERS LIMITED

Couvertures blanches

Couvertures tout laine, blanchies n° 1000 blanches, coupées par unité, surjetées aux bouts pour appareiller la bordure à deux couleurs: rose-vert ou rose bleu ou or et vert. Vendues par paire. Pour lits simples, trois-quarts et doubles.

Couvertures de couleur

Couvertures de couleur tendre n° 1160 (tout laine), coupées par unité, surjetées de filés de laine peignée du même ton aux bouts, fournies en couleurs tendres de vieux rose, vert de jade, bleu de Saxe, vieil or, chameau, vin et cèdre, fournies dans les grandeurs de lits simples et doubles, 60″ x 84″, 7½ livres la paire.

Tweed

Tweed tout laine n° 40 Ayers de 13½ onces la verge de 56″ de largeur, désigné sous le nom de *Boys' tweed*, fabriqué dans différents patrons et couleurs.

ANNEXE C1

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

SOMMAIRE DES VENTES ANNUELLES ET DU REVENU D'EXPLOITATION* (GROUPE DE LA LAINE) POUR LES DOUZE ANNÉES ALLANT DE 1936 À 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

—	Ventes totales	Revenu d'exploitation*	Pourcentage du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes
	$	$	%
Total de chaque année financière terminée au cours des années civiles suivantes:			
Période d'avant la guerre —			
1936	24,388	1,803	7·4
1937	27,175	2,115	7·8
1938	21,459	322	1·5
1939	24,206	1,995	8·2
Moyenne des années d'avant la guerre	24,307	1,559	6·4
Période antérieure à la régie —			
1940	40,582	5,890	14·5
1941	46,702	5,705	12·2
Moyenne des années antérieures à la régie	43,642	5,797	13·3
Période de la régie —			
1942	53,829	5,847	10·9
1943	56,351	4,966	8·8
1944	50,637	4,198	8·3
1945	53,850	5,193	9·6
1946	57,462	5,844	10·2
Moyenne des années de la régie	54,426	5,209	9·6
Période postérieure à la régie —			
1947	64,703	7,552	11·7
TOTAL DES VENTES ET DU REVENU D'EXPLOITATION* SIGNALÉ	521,344	51,430	
MOYENNE ANNUELLE POUR LES DOUZE ANNÉES	43,445	4,286	9·9

*Le revenu d'exploitation représente les profits d'exploitation, avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur l'argent emprunté et des autres frais de finance, des réserves d'inventaire et de la dépréciation en sus des montants permis par les autorités de l'impôt sur le revenu, et il ne comprend pas le revenu sur les placements ni les profits ou les pertes sur les transactions de valeurs mobilières ou immobilières.

VENTES ANNUELLES ET REVENU D'EXPLOITATION* DES TROIS COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DE LA LAINE) POUR LES DOUZE ANNÉES ALLANT DE 1936 À 1947 INCLUSIVEMENT.
(En milliers de dollars)

—	Dominion Woollens & Worsteds, Limited			Paton Manufacturing Company Limited			Ayers Limited		
	Total des ventes	Revenu d'exploitation*	P.C. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	Revenu d'exploitation*	P.C. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	Revenu d'exploitation*	P.C. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes
	$	$	%	$	$	%	$	$	%
Total de chaque année financière terminée au cours des années civiles suivantes:									
Période antérieure à la guerre —									
1936	3,643	41	1·1	1,427	120	8·4	1,924	410	20·8
1937	3,660	50	1·4	1,661	283	17·0	2,146	330	15·4
1938	2,535	(94)	(3·7)	1,393	91	6·5	1,419	117	8·2
1939	3,454	326	9·4	1,123	99	8·8	2,286	367	16·1
Moyenne des années antérieures à la guerre	3,323	81	2·4	1,401	148	10·6	1,944	304	15·6
Période antérieure à la régie —									
1940	5,613	897	16·0	1,713	402	23·5	3,578	977	27·3
1941	5,578	569	10·2	3,468	712	20·5	3,640	877	24·1
Moyenne des années antérieures à la régie	5,596	733	13·1	2,591	557	21·5	3,609	927	25·7
Période de la régie —									
1942	7,045	859	12·2	3,810	587	15·4	3,267	634	19·4
1943	6,109	360	5·9	4,441	694	15·6	2,917	339	11·6
1944	4,852	358	7·4	3,497	326	9·3	3,138	280	8·9
1945	4,622	475	10·3	3,642	324	8·9	3,923	644	16·4
1946	4,939	290	5·9	3,316	331	10·0	4,300	501	11·7
Moyenne des années de la régie	5,513	468	8·5	3,741	452	12·1	3,509	480	13·7
Période postérieure à la régie —									
1947	7,476	1,115	14·9	2,528	148	5·9	4,542	579	12·7
TOTAL DES VENTES ET DU REVENU D'EXPLOITATION* SIGNALÉ	59,526	5,246	8·8	32,019	4,117	12·9	37,080	6,046	16·3

*Le revenu d'exploitation représente les profits d'exploitation, avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur l'argent emprunté et des autres frais de finance, des réserves d'inventaire et de la dépréciation en sus des montants permis par les autorités de l'impôt sur le revenu, et il ne comprend pas le revenu sur les placements ni les profits ou les pertes sur les transactions de valeurs mobilières ou immobilières.

ANNEXE C3

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

VENTES ANNUELLES ET REVENU D'EXPLOITATION* DE 51 AUTRES COMPAGNIES (GROUPE DE LA LAINE) POUR LES DOUZE ANNÉES ALLANT DE 1936 À 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

—	Ventes totales	Revenu d'exploitation*	Pourcentage du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes
	$	$	%
Total de chaque année financière terminée au cours des années civiles suivantes:			
Période d'avant la guerre —			
1936	17,394	1,241	7·1
1937	19,708	1,452	7·4
1938	16,112	208	1·3
1939	17,343	1,203	6·9
Moyenne des années d'avant la guerre	17,639	1,026	5·8
Période antérieure à la régie —			
1940	29,678	3,614	12·2
1941	34,016	3,547	10·4
Moyenne des années antérieures au contrôle	31,847	3,580	11·2
Période de la régie —			
1942	39,707	3,767	9·5
1943	42,884	3,573	8·3
1944	39,150	3,234	8·3
1945	41,663	3,750	9·0
1946	44,907	4,722	10·5
Moyenne des années de la régie	41,662	3,809	9·1
Période postérieure à la régie —			
1947	50,157	5,710	11·4
TOTAL DES VENTES ET DU REVENU D'EXPLOITATION* SIGNALÉ	392,719	36,021	9·2

(*) Le revenu d'exploitation représente les profits d'exploitation, avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur l'argent emprunté et des autres frais de finance, des réserves d'inventaire et de la dépréciation en sus des montants permis par les autorités de l'impôt sur le revenu, et il ne comprend pas le revenu sur les placements ni les profits ou les pertes sur les transactions de valeurs mobilières ou immobilières.

ANNEXE C4

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

ANALYSE DES OPÉRATIONS, PAR DOLLAR DE VENTE, DE TROIS COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DE LA LAINE) POUR LES PÉRIODES INDIQUÉES

—	Période antérieure à la guerre 1936-39	Période antérieure à la régie 1940-41	Période de la régie 1942-46	Période postérieure à la régie 1947	Moyenne des 12 années
	$	$	$	$	$
DOMINION WOOLLENS AND WORSTEDS, LIMITED —					
Matières premières — laine	(0.478)	0.450	0.421	0.333	0.428
Matières premières — autres	( )	0.040	0.037	0.038	0.030
Main-d'oeuvre	0.315	0.228	0.285	0.316	0.285
Frais généraux	0.183	0.151	0.172	0.164	0.169
Revenu d'exploitation*	0.024	0.131	0.085	0.149	0.088
Dollar de vente	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
PATON MANUFACTURING COMPANY LIMITED —					
Matières premières — laine	0.379	0.423	0.486	0.398	0.450
Matières premières — autres	0.140	0.085	0.087	0.087	0.096
Main-d'oeuvre	0.242	0.186	0.216	0.286	0.221
Frais généraux	0.133	0.091	0.090	0.170	0.104
Revenu d'exploitation*	0.106	0.215	0.121	0.059	0.129
Dollar de vente	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
AYERS LIMITED —					
Matières premières — laine	0.259	0.321	0.349	0.317	0.321
Matières premières — autres	0.181	0.108	0.153	0.190	0.154
Main-d'oeuvre	0.129	0.110	0.176	0.202	0.157
Frais généraux	0.275	0.204	0.185	0.164	0.205
Revenu d'exploitation*	0.156	0.257	0.137	0.127	0.163
Dollar de vente	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

(*) Le revenu d'exploitation représente les profits d'exploitation, avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur l'argent emprunté et des autres frais de finance, des réserves d'inventaire et de la dépréciation en sus des montants permis par les autorités de l'impôt sur le revenu, et il ne comprend pas le revenu sur les placements ni les profits ou les pertes sur les transactions de valeurs mobilières ou immobilières.

ANNEXE C5

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

VENTES TRIMESTRIELLES DE TOUTES LES COMPAGNIES AYANT SOUMIS UN RAPPORT (GROUPE DE LA LAINE) POUR LES 27 MOIS ALLANT DE JANVIER 1946 À MARS 1948 INCLUSIVEMENT

(Milliers de dollars)

—	Dominion Woollens and Worsteds, Limited	Paton Manufacturing Company Limited	Ayers Limited	51 autres compagnies	Total des ventes
	$	$	$	$	$
1946 —					
1er trimestre	1,276	698	909	10,682	13,565
2e trimestre	1,280	748	1,133	11,719	14,880
3e trimestre	1,132	524	1,019	11,363	14,038
4e trimestre	1,250	675	1,178	11,889	14,992
1947 —					
1er trimestre	1,608	644	1,207	12,415	15,874
2e trimestre	1,837	686	789	13,440	16,752
3e trimestre	1,732	855	1,180	11,990	15,757
4e trimestre	2,299	721	1,367	14,081	18,468
1948 —					
1er trimestre	2,471	713	1,340	14,469	18,993
TOTAUX DES VINGT-SEPT MOIS	14,885	6,264	10,122	112,048	143,319
MOYENNES PAR TRIMESTRE	1,654	696	1,124	12,450	15,924

ANNEXE C6

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

INVENTAIRES DES MARCHANDISES FINIES (GROUPE DE LA LAINE) PAR QUANTITÉ, POUR LES PÉRIODES INDIQUÉES

—	Dominion Woollens and Worsteds, Limited		Paton Manufacturing Company Limited	Ayers Limited
	(Milliers de verges)	(Milliers de livres)	(Milliers de livres)	(Milliers de livres)
Inventaires des marchandises finies Par quantités, déclarées par les Compagnies à la fin de chaque période financière allant de 1939 à 1947 inclusivement, groupées comme il suit pour fins de comparaison:				
1939	33	6	116	27
Moyenne de la période antérieure à la régie 1940-1941	73	12	106	54
Moyenne de la période de la régie 1941-1946	17	11	19	32
Période postérieure à la régie 1947	16	18	91	31
Déclarés par les compagnies en 1948	53	21	31	
Inventaires des marchandises finies Moyenne par trimestre				
1946				
1er trimestre	5	17	33	Non
2e trimestre	3	12	39	
3e trimestre	1	12	11	déclaré
4e trimestre	3	14	16	
1947				
1er trimestre	3	17	13	"
2e trimestre	5	15	91	
3e trimestre	5	15	23	
4e trimestre	9	18	21	
1948				
1e trimestre	38	19	31	

ANNEXE C7

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

PRIX DE VENTE UNITAIRES ET ÉLÉMENTS DU PRIX DE REVIENT DES ARTICLES DÉCLARÉS PAR LES TROIS COMPAGNIES SPÉCIALES, (GROUPE DE LA LAINE) AUX DATES INDIQUÉES

—	Le 1er janvier 1942		Le 1er avril 1947		Le 1er avril 1948	
	(Coût réel)	(Coût, valeur de remplacement)	(Coût réel)	(Coût, valeur de remplacement)	(Coût réel)	(Coût, valeur de remplacement)
	$	$	$	$	$	$
DOMINION WOOLLENS AND WORSTEDS, LIMITED						
Laine peignée, teinte en filé—tissu à manteau —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux	1.35	1.35	1.05	1.57	1.26	2.33
Main-d'oeuvre	0.41	0.41	0.69	0.69	0.87	0.87
Frais généraux	0.35	0.46	0.68	0.68	0.84	0.84
Revenu ou perte d'exploitation	0.39	0.28	0.68	0.16	1.53	0.46
Prix de vente par verge	2.50	2.50	3.10	3.10	4.50	4.50
Laine peignée teinte en filé — tissu à habit de luxe —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux	1.23	1.22	0.96	1.52	1.25	2.19
Main-d'oeuvre	0.46	0.46	0.75	0.75	1.05	1.05
Frais généraux	0.42	0.54	0.76	0.76	1.00	1.00
Revenu ou perte d'exploitation	0.29	0.18	0.53	(0.03)	1.40	0.46
Prix de vente par verge	2.40	2.40	3.00	3.00	4.70	4.70
Tweed —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux			0.78	1.11	0.92	1.20
Main-d'oeuvre	NIL		0.53	0.53	0.61	0.61
Frais généraux			0.59	0.59	0.59	0.59
Revenu ou perte d'exploitation			0.45	0.12	0.23	(0.05)
Prix de vente par verge			2.35	2.35	2.35	2.35
Matériel à paletot —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux			1.92	2.73	2.53	3.32
Main-d'oeuvre	NIL		0.99	0.99	1.09	1.09
Frais généraux			1.15	1.15	1.22	1.22
Revenu ou perte d'exploitation			0.94	0.13	1.16	0.37
Prix de vente par verge			5.00	5.00	6.00	6.00
PATON MANUFACTURING COMPANY LIMITED:						
Laine peignée, teinte en filé —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux	.....	1·1342	.....	1·3694	.....	1·8239
Main-d'oeuvre	.....	0·3525	.....	0·6264	.....	0·7170
Frais généraux	.....	0·4690	.....	0·7679	.....	1·0258
Revenu ou perte d'exploitation	.....	0·1943	.....	(0·0637)	.....	(0·0167)
Prix de vente par verge	.....	2·1500	.....	2·7000	.....	3·5500

REMARQUE: Les chiffres du revenu de la période d'exploitation représentent la différence entre le prix de vente et les éléments constitutifs du coût déclaré.

ANNEXE C7 — *Fin*

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

PRIX DE VENTE UNITAIRES ET ÉLÉMENTS DU PRIX DE REVIENT DES ARTICLES DÉCLARÉS PAR LES TROIS COMPAGNIES SPÉCIALES, (GROUPE DE LA LAINE) AUX DATES INDIQUÉES

—	Le 1er janvier 1942		Le 1er avril 1947		Le 1er avril 1948	
	(Coût réel)	(Coût, valeur de remplacement)	(Coût réel)	(Coût, valeur de remplacement)	(Coût réel)	(Coût, valeur de remplacement)
	$	$	$	$	$	$
Laine peignée, teinte en pièce —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux		1·0317		1·2813		1·7030
Main-d'oeuvre		0·2969		0·5277		0·6287
Frais généraux		0·3874		0·6266		0·8980
Revenu ou perte d'exploitation		0·1840		(0·0856)		(0·0297)
Prix de vente par verge		1·9000		2·3500		3·2000
Matériel à manteau —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux		0·7995		0·8585		1·1630
Main-d'oeuvre		0·3017		0·3925		0·4052
Frais généraux		0·4820		0·5726		0·6502
Revenu ou perte d'exploitation		0·1668		0·1264		0·1316
Prix de vente par verge		1·7500		1·9500		2·3500
Matériel à paletot —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux		1·3159		1·4599		1·7960
Main-d'oeuvre		0·5351		0·6756		0·6293
Frais généraux		0·7989		0·9744		1·0461
Revenu ou perte d'exploitation		0·2501		0·0401		0·2786
Prix de vente par verge		2·9000		3·1500		3·7500
AYERS LIMITED						
Couvertures blanches —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux		0·6794		0·6321		0·7190
Main-d'oeuvre		0·0975		0·1578		0·1730
Frais généraux		0·4000		0.4320		0.4764
Revenu ou perte d'exploitation		(0.0469)		(0.0319)		(0.0184)
Prix de vente par livre		1.1300		1.1900		1.3500
Couvertures de couleur —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux		0.6637		0.6077		0.6894
Main-d'oeuvre		0.0918		0.1458		0.1599
Frais généraux		0.3851		0.3996		0.4406
Revenu ou perte d'exploitation		0.0894		0.1169		0.1801
Prix de vente par livre		1.2300		1.2700		1.4700
Tweeds —						
Eléments du prix de vente:						
Matériaux		0.6734		0.6392		0.7018
Main-d'oeuvre		0.1306		0.2051		0.2249
Frais généraux		0.5329		0.7617		0.8351
Revenu ou perte d'exploitation		0.1131		0.0540		(0.1018)
Prix de vente par livre		1.4500		1.6600		1.6600

REMARQUE: Les chiffres du revenu ou de la perte d'exploitation représentent la différence entre le prix de vente et les éléments constitutifs du coût déclaré.

ANNEXE C8

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

CAPITAL IMMOBILISÉ ET GAINS DES TROIS COMPAGNIES SPÉCIALES (GROUPE DE LA LAINE) DE 1936 À 1947 INCLUSIVEMENT

(en milliers de dollars)

	Indiqué sur le questionnaire			Après redressement de la réserve d'inventaire		
	Capital immobilisé	Profit net après les impôts	P.C. du profit par rapport au capital	Capital immobilisé	Profit net après les impôts	P.C. du profit par rapport au capital
	$	$	%	$	$	%
DOMINION WOOLLENS & WORSTEDS, LIMITED —						
1936	2,646	.....	0·0	2,646	.....	0·0
1937	2,645	(1)	0·0	2,645	(1)	0·0
1938	2,024	(183)	(9·0)	2,024	(183)	(9·0)
1939	2,194	196	8·9	2,194	196	8·9
1940	2,328	174	7·5	2,688	534	19·9
1941	2,547	283	11·1	2,923	299	10·2
1942	2,750	231	8·4	3,207	312	9·7
1943	2,877	225	7·8	3,292	183	5·6
1944	1,725	239	13·9	2,032	131	6·4
1945	1,932	232	12·0	2,239	232	10·4
1946	1,938	101	5·2	2,245	101	4·5
1947	2,093	268	12·8	2,863	731	25·5
Moyenne de 1936 à 1947	2,308	147	6·4	2,583	211	8·2
PATON MANUFACTURING COMPANY LIMITED —						
1936	1,257	75	6·0	1,257	75	6·0
1937	1,304	120	9·2	1,398	214	15·3
1938	1,279	54	4·2	1,373	54	3·9
1939	1,293	58	4·5	1,387	58	4·2
1940	1,322	86	6·5	1,587	257	16·2
1941	1,638	379	23·1	1,903	379	19·9
1942	1,761	198	11·2	2,026	198	9·8
1943	1,852	178	9·6	2,117	178	8·4
1944	1,899	161	8·5	2,164	161	7·4
1945	1,911	152	8·0	2,176	152	7·0
1946	1,910	156	8·2	2,175	156	7·2
1947	1,940	93	4·8	2,205	93	4·2
Moyenne de 1936 à 1947	1,614	142	8·8	1,814	165	9·1
AYERS LIMITED —						
1936	3,696	377	10·2			
1937	3,604	313	8·7			
1938	3,540	106	3·0			
1939	3,586	309	8·6			
1940	3,664	369	10·1			
1941	3,612	405	11·2		Aucune	
1942	3,845	321	8·3		réserve	
1943	3,874	165	4·3		d'inventaire	
1944	3,880	126	3·2		déclarée	
1945	4,085	296	7·2			
1946	1,468	274	18·7			
1947	1,680	277	16·5			
Moyenne de 1936 à 1947	3,378	278	8·2			

Me Dyde:

D. Monsieur Knight, voulez-vous nous produire maintenant la liste des changements de prix et expliquer au Comité comment elle a été établie ?—R. Le 21 mai, j'ai écrit une lettre à chacun des directeurs de chacune des trois compagnies spéciales. Elle se lit comme il suit:—

> A l'annexe 6 de votre état, vous avez inscrit le prix de vente des produits suivants le 1er janvier 1942, le 15 septembre 1947 et le 1er avril 1948—

et j'énumérais les produits, selon la maison à laquelle j'écrivais—

> Veuillez donc me faire connaître par le prochain courrier la date et le montant de chaque changement dans le prix de vente de chacun de ces produits à compter du 1er janvier 1942 jusqu'à la date de la présente lettre.
>
> Votre bien dévoué,

C'est en réponse à ladite lettre que la présente liste de changements de prix a été préparée.

Me DYDE: Je demande qu'on la distribue et qu'on l'insère au compte rendu.

CHANGEMENTS AUX PRIX DE VENTE DES PRODUITS DÉSIGNÉS À L'ANNEXE C7 (GROUPE DE LA LAINE) DU 1er JANVIER 1942 AU 21 MAI 1948

DOMINION WOOLLENS & WORSTEDS, LIMITED

	Tissu de laine peignée pour habit teint en filé no 14148	Tissu de laine peignée teint en filé pour habit no 50002	Tweed no 7053	Tissu à paletot élysée no 5189
Le 1er janvier 1942	$2.50	$2.40	$2.05	....
Le 1er avril 1946	2.71	2.61	2.11	$4.66
Le 17 février 1947	3.10	3.00	2.35	5.00
Le 14 avril 1947	3.40	3.40	2.50	5.40
Le 15 août 1947	3.75	3.80	2.35	5.25
Le 15 janvier 1948	4.35	4.60	....	6.00
Le 15 février 1948	4.50	4.70	2.35	6.00

PATTON MANUFACTURING COMPANY LIMITEE

	Tissu de laine peignée teint en filé no 5201	Tissu de laine peignée teint en pièce no 4947	Tissu à manteau no 6552	Tissu à paletot no 5941
1er janvier 1942	$2.15	$1.90	$1.75	$2.90
25 février 1942	2.15	1.90	1.81	3.00
1er avril 1946	2.34	2.06	1.87	3.06
17 février 1947	2.70	2.35	1.95	3.15
11 juin 1947	3.00	2.65	Non offert	Non offert
28 juillet 1947	3.35	3.00	2.30	Non offert
10 décembre 1947	Non offert	Non offert	2.35	3.75
30 janvier 1948	3.55	3.20	Non offert	Non offert

AYERS LIMITED

	Couvertures tout laine blanchies blanches	Couvertures colorées tout laine de couleurs tendres	Tweed tout laine la verge	Tweed tout laine la livre
Année 1940	$1.13	$1.23	$1.20	$1.42222
Année 1941	1.13	1.23	1.225	1.45185
8 mai 1942	1.13	1.23	1.25	1.48148
1er avril 1946	1.13	1.23	1.31	1.55260
18 février 1947	1.19	1.27	1.40	1.65926
1er novembre 1947	1.35	1.47	1.40	1.65926
1er avril 1948	1.45	1.50	1.55	1.83704

Me Dyde:

D. Avant de nous reporter au rapport même afin de nous assurer que nous avons élucidé toutes les questions s'y rattachant, je veux également connaître vos remarques, monsieur Knight, par rapport à certaines modifications demandées par une des compagnies faisant rapport.—R. Oui. Le 2 juin j'ai reçu une lettre de la *Dominion Woollens and Worsteds, Limited.*

D. Si je comprends bien vous aviez en main, depuis quelque temps ses réponses au questionnaire?—R. Oui.

D. Oui, et malheureusement nos rapports étaient déjà imprimés à ce temps-là, de sorte que la modification à laquelle la compagnie fait allusion n'était pas comprise dans le rapport imprimé. Je me reporterai, cependant, au deuxième paragraphe de cette lettre en date du 2 juin, dans laquelle il est écrit . . .

M. THATCHER: Où lisez-vous maintenant, monsieur Knight; pardon, mais il me semble que j'ai perdu la place.

Me DYDE: Nous ne lisons nulle part, monsieur Thatcher. Cela se présente ainsi; après que M. Knight eut reçu les réponses des autres compagnies, après qu'elles eurent soumis leurs rapports; et après que M. Knight eut commencé à faire imprimer son rapport, il reçut une lettre de l'une des compagnies à l'effet d'apporter une modification. Étant donné que ce document était déjà entre les mains de l'imprimeur, cette modification ne figure pas dans le livre que nous venons de lire; et j'ai demandé à M. Knight de nous dire quand il a reçu la lettre, et de nous indiquer également de quelle façon il faudrait modifier le rapport conformément à la demande.

Le TÉMOIN: Une des compagnies nous a fait tenir une lettre. J'en lirai le paragraphe que voici:

> Dans le cas de notre compagnie, je désire attirer votre attention sur ce qui suit par rapport à 1947. Les impôts sur le revenu se chiffrant à $192,500 dans nos états ont été calculés sur le montant de profit après déduction des frais spéciaux de $462,792 pour la baisse du prix d'inventaire. Présentement, nous ne savons pas si cette base sera autorisée et il y a donc un débit supplémentaire possible d'impôt sur le revenu de $179,913. Aux fins de démontrer des profits comme pourcentage du capital engagé, il faudrait tenir compte des impôts supplémentaires sur le revenu de $179,913 pour arriver au montant de profit à être employé dans les calculs. Ceci s'applique aux deux méthodes susmentionnées.

J'ai ces calculs et si vous voulez les prendre en note au brouillon à l'annexe C8 je serai fort heureux de vous les donner.

M. IRVINE: Sont-ils encore douteux, ou sont-ils certains maintenant?

Le TÉMOIN: Je crois, monsieur Irvine, que vous devrez le demander aux témoins de l'industrie.

Le PRÉSIDENT: Sont-ils longs?

Le TÉMOIN: Il y en a 12 pages, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Ça prend du temps.

Me DYDE: Il y a 12 additions à faire, pour ainsi dire, monsieur le président. Les membres devraient simplement les prendre au brouillon afin de démontrer avec les chiffres qui ont été reçus de fait, les chiffres tels qu'ils devraient être si cette modification était apportée.

M. THATCHER: C'est dans la dernière colonne, n'est-ce pas?

Me DYDE: Ils s'appliquent à deux colonnes, qui, d'après M. Knight, devraient être insérées maintenant.

Le TÉMOIN: Dans la première colonne à droite appelée "capital engagé", vous verrez le chiffre $2,093,000 vis à vis l'année 1947. En regard de ce chiffre on devrait inscrire $1,913,000 au crayon. Et, naturellement, la moyenne de 1936 à 1947 établie à $2,308,000 juste au-dessous changera à $2,293,000.

La colonne suivante sous "profit après déduction des impôts", le dernier chiffre de 268,000; on devrait lire vis-à-vis, le chiffre de $88,000; et la moyenne au lieu de $147,000 devrait être de $132,000; et dans la colonne sous l'en-tête "pourcentage de profit par rapport au capital" ce 12.8 serait un pourcentage de 4.6; et la moyenne de 6.4, 5.8.

Maintenant, aux trois dernières colonnes, sous l'en-tête "capital engagé" se trouve le chiffre $2,863,000; ce chiffre serait maintenant de $2,683,000 et la moyenne de $2,568,000.

Dans la colonne suivante sous "profit après déduction des impôts", vis-à-vis le chiffre de $731,000 se trouvera le chiffre de $551,000; et, vis-à-vis les chiffres $211,000 on lira $196,000; et le pourcentage dans la dernière colonne au lieu de 25.5 sera de 20.5; et la moyenne au lieu de 8.2 sera de 7.6.

Me DYDE: Je pense, monsieur le président, que nous pourrions remettre des questions à cet effet jusqu'à ce que nous consultions le rapport, parce que cela réglerait au moins la question de le porter au compte rendu.

Le TÉMOIN: Je dois dire, maître Dyde, qu'à la page 13 du rapport, il serait peut-être préférable de placer vis-à-vis le chiffre 12.8, le chiffre 4.6.

Me DYDE: C'est dans la colonne à droite sous "période de régie d'après guerre, 1947".

Le TÉMOIN: Oui.

Me DYDE: 4.6?

Le TÉMOIN: 4.6.

M. THATCHER: Pouvez-vous me dire, maître Dyde . . . je ne suis pas certain; je ne comprends pas très bien. Ne serait-il pas préférable de tirer la chose au clair?

Me DYDE: J'essaierai de tirer la chose au clair. On a demandé aux compagnies d'envoyer certains rapports. C'est ce qu'elles ont fait. Puis, M. Knight a pris ces chiffres et a rédigé son rapport. On a demandé aux compagnies de préparer leurs rapports sur une même base. C'est-à-dire que le questionnaire a été envoyé sous la forme de celui que nous avons vu au compte rendu, et comme nous l'avons vu lorsque nous avons commencé notre enquête sur les textiles. On a reçu les réponses en avril ou au début de mai, et M. Knight a commencé à faire une analyse des chiffres et à préparer le présent rapport; et puis, le 2 juin la *Dominion Woollens and Worsteds* a écrit nous disant ce que M. Knight a expliqué; à savoir, qu'une modification devrait être apportée. Et j'ai tout simplement demandé d'en déterminer l'effet ici au brouillon afin que nous puissions savoir quel était l'effet de leur demande.

M. THATCHER: Je comprends cela.

Me DYDE: Il nous reste encore à déterminer pourquoi on a demandé cela et quel en a été l'effet, mais je pense que les témoins de l'industrie seraient plus en mesure de répondre à cela eux-mêmes; parce que, naturellement, M. Knight ne sait pas pourquoi particulièrement, on aurait fait cette demande.

M. THATCHER: Ma foi, ce n'est pas encore très clair, je ne comprends pas très bien.

Le TÉMOIN: Au lieu de 25.5 vous auriez donc 20.5.

Me DYDE: Je vous propose, monsieur le président, de vous reporter à la page 1 du présent rapport et j'aimerais le relire page par page au cas où il y aurait des questions que les membres voudraient poser. Je n'ai pas de question à la page 2, autre que de souligner, afin d'y revenir plus tard, les chiffres 9.9 p. 100

dans les chiffres de vente qui se trouvent à peu près au milieu de la page; mais je n'ai pas d'autre questions à poser. Je n'ai pas de questions à poser quant à la page 3. Aucune pour la page 4; ni sur la page 5; pas plus que sur la page 6.

M. THATCHER: Puis-je demander à M. Knight, si le moment est opportun, ce qu'il pense des conditions de travail en général dans ces filatures. Cette question est-elle régulière ou dois-je attendre que les témoins se présentent ici.

Le PRÉSIDENT: Je pense qu'il serait préférable que vous le demandiez aux témoins.

M. THATCHER: Très bien. Je remarque que M. Knight a des chiffres sur la main-d'œuvre et les frais généraux combinés.

Me DYDE: Je n'ai pas de questions à poser sur la page 7, sauf au bas de la page. Nous pourrions peut-être consulter les chiffres au bas de la page 7 pour un moment. Y établissons-nous des comparaisons entre les compagnies, dans ce tableau en particulier, monsieur Knight? Y établissons-nous des comparaisons entre la colonne portant l'en-tête "*Dominion Woollens and Worsteds*" et celle intitulée "*Paton Manufacturing Limited*"; parce qu'évidemment, les chiffres de pourcentage sont très différents.

Le TÉMOIN: Je pense qu'en établissant une comparaison de ce genre l'on devrait tenir compte des différents programmes de fabrication et d'opération de chacune des compagnies concernées. Si vous avez des questions à poser en ce qui concerne ces programmes ou ces opérations, je suis certain que les témoins de l'industrie seront plus en mesure d'y répondre que moi-même.

M. IRVINE: Il semble y avoir beaucoup de variations là.

Me DYDE: Il n'y a pas seulement des variations, monsieur Irvine; mais je suis impressionné par les variations dans les compagnies elles-mêmes, de même qu'entre les compagnies.

M. IRVINE: Oui.

Me DYDE: Je me demande si M. Knight pourrait nous aider quant à cela. Il nous faudra peut-être nous renseigner auprès des témoins de l'industrie. Je ne sais pas. Auriez-vous autre chose à ajouter à ce que vous avez déjà dit? Sinon, dites-nous-le et nous continuerons.

Le TÉMOIN: Non, monsieur Dyde.

M. THATCHER: Monsieur Knight, chacune de ces compagnies fabrique-t-elle à peu près les mêmes produits? Se font-elles concurrence? Je veux dire que chacune des trois compagnies mentionnées fabrique à peu près les mêmes produits, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Monsieur Thatcher, *Ayers Limited* fabrique une assez forte quantité de feutre servant à la fabrication du papier. C'est le mot technique employé. Vous comprendrez peut-être mieux si je vous dis qu'il s'agit des très larges couvertures qui servent à transporter la pulpe. Cela constitue une forte partie de leur opération, et autant que je sache, je ne crois pas que la *Dominion Woollens and Worsteds* ni la *Paton Manufacturing* fabrique cette marchandise.

M. THATCHER: Et pouvez-vous nous dire si ces compagnies ont des méthodes brevetées de fabrication qui leurs sont exclusives, par exemple, comme celles que nous avions à la *C.I.L.* et à la *Celanese* et les compagnies de ce genre. Basent-elles leurs opérations sur des méthodes spéciales de fabrication? Êtes-vous au courant de cela?

Le TÉMOIN: Dans le travail que nous avons accompli pour le Comité, il n'est pas normalement question de cela, monsieur Thatcher.

M. THATCHER: Je comprends.

Me Dyde:

D. Je voulais simplement attirer votre attention sur un point, monsieur Knight, lorsque nous parlons d'une comparaison de ces compagnies je pensais à un tableau au bas de la page 7; et ce tableau au bas de la page 7 ne comprend pas *Ayers*. Il comprend seulement la *Dominion Woollens and Worsteds* et la *Paton Manufacturing Company Limited*. Savez-vous si leurs procédés de fabrication se comparent?—R. Si vous vous reportez à la page 11 du rapport, vous y verrez le genre de produit que ces compagnies ont indiqué comme représentant leur marchandise la plus en demande, et je pense que cela indique d'une façon générale que les deux compagnies peuvent se comparer en quelque sorte.

D. Savez-vous si les procédés de fabrication de la *Dominion Woollens and Worsteds* et ceux de la *Paton Manufacturing Company* font subir les mêmes transformation au produit jusqu'au produit fini; ou, n'êtes-vous pas au courant de cela?—R. Dans son rapport sur le questionnaire parlementaire spécial, la *Dominion Woollens and Worsteds* nous a donné l'historique de sa compagnie et de ses opérations; et, si je me rappelle bien, elle a dit qu'elle ne se comparait pas aux autres et elle nous a donné les raisons techniques à cet effet.

D. Très bien, je vous remercie. Nous avons donc des copies de cette assertion et nous nous en occuperons plus tard, messieurs. A la page 7 vous parlez du premier trimestre de 1947 et dans la colonne intitulée "revenu d'exploitation", je remarque que le revenu d'exploitation au premier trimestre de 1947, qui est complètement sous la régie des prix, est de .148 pour la *Dominion Woollens and Worsteds, Limited*?—R. Exactement.

D. Et après l'abolition des régies je remarque que les prix dans cette colonne passent de 167 à 113 et à 163; et le total de cette colonne se chiffre à 591; et lorsque je le divise par 4, j'arrive à 147.75,— ne vous inquiétez pas de mes mathématiques,— mais est-ce la bonne façon de déterminer si le profit d'exploitation durant le premier trimestre de 1947 est la moyenne pour l'année ou non?—R. Je dirai que c'est une moyenne non pondérée.

D. Oui.—R. Il vous faudrait calculer sur une base différente pour en arriver à une moyenne pondérée.

D. Il ne faut donc pas faire ce que je viens de faire?—R. Pas pour des fins de comparaison.

D. En prenant la *Paton Manufacturing Company Limited*, en commençant avec le premier trimestre de 1947 et en regardant la colonne de droite; je remarque que le premier trimestre était de .676.—R. Exactement.

D. Et le deuxième trimestre de .083; et ensuite de .103 et .159 pour tomber de nouveau à .045. Y a-t-il quelque chose dans les renseignements que vous avez reçus qui explique le fait que la *Dominion Woollens and Worsteds* semble avoir atteint son chiffre le plus élevé dans le premier trimestre de 1947 alors que l'autre compagnie semble avoir atteint son chiffre le plus bas dans le premier trimestre de 1948? N'y a-t-il rien, monsieur Knight, qui aide à répondre à cela, dites-le-moi et nous continuerons.—R. D'après le travail que nous avons devant nous, maître Dyde, il semble que dans le cas de la *Paton Manufacturing Company Limited* sa main-d'œuvre a représenté 31.7 cents du dollar de ventes pour le premier trimestre de 1948, alors qu'elle ne représentait que .236 durant le quatrième trimestre de 1947; je pense que si l'on demandait aux témoins de l'industrie d'expliquer cela, vous connaîtriez les raisons de cette baisse dont vous parlez dans le cas de la *Paton Manufacturing Company*.

D. Très bien. Si nous consultons alors la *Dominion Woollens and Worsteds* dans la même colonne et pour la même période, je remarque que durant le quatrième trimestre de 1947, le chiffre est de .301 sous main-d'œuvre, et qu'il a baissé à .253 sous la main-d'œuvre en 1948.—R. Il y a un point intéressant là, vous avez reçu une liste des variations des prix de la *Dominion Woollens and Worsteds* et vous dites que les prix des articles sur lesquels on a fait rapport ont

augmenté le 15 janvier 1948 et qu'il y eut une autre légère augmentation sur certaines denrées le 15 février 1948, ce qui peut expliquer en partie la fluctuation dont vous voulez parler.

D. La matière première, monsieur Knight, paraît sous la première colonne de la *Dominion Woollens and Worsteds*; les matières premières, la laine et les autres matières premières. Je remarque que le chiffre sous les matières premières, la laine, dans le quatrième trimestre de 1947 est de .337 et de 3.69 dans le premier trimestre de 1948; d'un autre côté, les autres matières premières sont de .034 dans le dernier trimestre de 1947 et de .032 dans le premier trimestre de 1948.—R. Oui.

D. Maintenant, je pense que vous êtes suffisamment au courant pour nous expliquer l'importance relative du prix de revient des matières premières, de la laine et du prix de revient des autres matières premières; apparemment une a monté et l'autre a baissé.—R. Comme pour le coton, le prix de revient de la laine brute a augmenté,— je n'ai pas les statistiques des augmentations qui ont eu lieu, mais je ne crois pas que le prix de la laine brute ait augmenté.

D. Avons-nous alors des explications quant au fait que lorsque je regarde la *Paton Manufacturing* et que je compare exactement les mêmes trimestres, et puis le dernier trimestre de 1947 et le premier trimestre de 1948, je constate que son prix de revient des matières premières, la laine, a baissé ?—R. Il est possible qu'au nombre des autres facteurs, qu'elle ait employé de la laine qu'elle avait achetée antérieurement à meilleur marché.

D. Alors, lorsque vous revenez à l'importance relative de ces deux colonnes, la matière première, la laine et l'autre matière première, pouvez-vous commentez là-dessus ?—R. Les autres matières premières représentent les produits chimiques, les teintures et les fournitures de ce genre, qui forment une partie constituante du produit fini. La matière première, la laine, représente naturellement la laine brute qui entre dans la fabrication du produit.

D. Mais vous ne pouvez nous dire quel est l'article le plus important dans le prix de revient de la transformation ? Les témoins de l'industrie pourront sans doute expliquer cela.—R. Oh! oui, je pense que les chiffres expliquent cela, maître Dyde. Prenez le dernier article dans le premier trimestre de 1948 pour la *Paton Manufacturing;* la laine représente 34.9 p. 100 du dollar de ventes et l'autre seulement 7.2 p. 100.

D. Oui, je vous remercie. Je n'ai pas de questions à poser quant à la page 9. J'ai une question quant à la page 10 en ce qui concerne le dernier paragraphe.

M. THATCHER: Pour ce qui est de la page 9, je me demande si M. Knight, d'une façon générale, a remarqué qu'il y avait des inventaires excessifs ou élevés lorsque les plafonds ont été abolis ? Si vous devez vous renseigner, je puis le faire aussi. Je pourrai le faire plus tard. Je pensais simplement que vous pouviez nous renseigner sur-le-champ.

Le TÉMOIN: Je ne suis pas tout à fait prêt à répondre à cette question, monsieur Thatcher; mais je dirai que dans le rapport des compagnies en réponse au questionnaire préliminaire spécial, à la page 10 de mon rapport, monsieur Thatcher, les inventaires déclarés par ces compagnies à la fin de chaque nouvelle période dans le premier trimestre de 1947, ont été ajoutés, et je pense que le tableau démontre toute fluctuation d'inventaire qui aurait pu se présenter.

Me Dyde:

D. Au bas de la page 10, monsieur Knight, vous remarquez qu'il est question de 53,000 verges; et vous voyez que cela semble être plus considérable que la moyenne. Y a-t-il des renseignements autant que vous vous rappelez, qui vous auraient été remis par la compagnie dans ce cas en particulier et qui expliquent

pourquoi il aurait dû y avoir une telle hausse dans ce chiffre ?—R. Je ne me rappelle pas, mais la compagnie pourrait facilement vous faire tenir les renseignements dont vous pouvez avoir besoin.

D. Très bien, nous laisserons cette question de côté pour un moment. A la page 11, je pense qu'il vous faudra nous aider autant que possible pour une ou deux questions, et il nous faudra peut-être nous reporter aux tableaux à cet effet. Je regarde le paragraphe qui commence, "*La Dominion Woollens and Worsteds, Limited*, déclare dans son rapport qu'étant donné la forte hausse dans le prix de la laine, elle juge nécessaire de baser ses prix de vente à compter d'avril 1947, sur les frais de remplacement des matières premières plutôt que sur le prix de revient réel des matières premières démontré par ses livres." Vous rappellez-vous une explication à savoir pourquoi cela a été nécessaire à cette date, au mois d'avril 1947, si la chose n'avait pas été nécessaire antérieurement ?—R. Je pense qu'à cette époque les subventions et les plafonds sur la laine brute ont été supprimés, et dans ce cas la compagnie devait payer le prix courant pour sa laine. Étant donné que le marché a monté, la compagnie devait prévoir le prix de revient de la laine qu'il lui faudrait acheter pour remplir ses engagements.

D. Très bien. D'après votre réponse, je comprends que vous avez eu suffisamment de renseignements sur les opérations de la compagnie pour nous dire si en avril 1947 cette compagnie en particulier avait le même programme qu'avant la régie des prix ?—R. De quelle façon, maître Dyde ?

D. Je veux dire, comme vous l'avez exactement dans votre état là; que la chose a été nécessaire au mois d'avril 1947. Savez-vous si cette compagnie avait agi de même avant la régie des prix ?—R. Je ne saurais me prononcer sans me renseigner.

D. Vous avez dit dans le paragraphe suivant que la *Paton Manufacturing Company Limited* a compris dans les frais généraux comme constituant du prix de revient, des articles autres que les frais d'exploitation. La *Paton Manufacturing Company Limited* diffère-t-elle sous ce rapport de la *Dominion Woollens and Worsteds* ?—R. Oui, je le crois dans ce cas.

D. Et vous considérez la chose comme importante, je pense puisqu'il en est question dans le paragraphe que vous insérez ici; je veux que vous me disiez, en effet, ce que ça veut dire.—R. De quoi ? Oh! la *Paton Manufacturing Company Limited*; en plus des frais généraux on a ajouté l'intérêt sur les obligations pour arriver au prix de revient général.

D. Le questionnaire qui a été distribué exigeait un rapport sur une base spécifique, n'est-ce pas ?—R. Oui.

D. Les rapports ont-ils été rédigés conformément à la base demandée ?—R. Oui. Ils ont été rédigés d'après la base demandée, et les chiffres sur la matière première, la main-d'œuvre et les frais généraux ont été expliqués à nos représentants lorsqu'ils se sont rendus auprès de ces compagnies, et voilà comment nous avons pu fournir ces renseignements au Comité.

D. Oui. Je ne sais pas encore au juste si nous devrions lire le paragraphe se rapportant à la *Dominion Woollens and Worsteds, Limited* de la même façon puisqu'elle a compris dans les frais généraux différents chefs de dépenses d'exploitation ?—R. Pas à mon avis, maître Dyde.

D. Et nous aurons donc de la difficulté à comparer ces deux compagnies d'après ce point de vue également ?—R. D'après le point de vue mentionné ici, oui.

D. Et il nous faudra prendre chaque compagnie, individuellement, d'après sa base propre ?—R. Oui.

M. THATCHER: Maître Dyde, cela ne nous embrouillera-t-il pas; si je m'en tiens à votre raisonnement ?

Me DYDE: Cela nous embrouillera de cette façon, qu'il nous sera difficile, pour les raisons que nous venons de discuter, d'établir une comparaison entre l'une et l'autre compagnie. Ce sera un peu difficile.

M. THATCHER: Pourquoi la *Dominion Woollens* n'a-t-elle pas soumis ses rapports de la même façon que les autres?

Le TÉMOIN: Elle l'a fait.

Me DYDE: Monsieur Knight, M. Thatcher veut dire que si les deux compagnies avaient répondu au questionnaire exactement de la même façon, pourquoi ne pourrions-nous pas les comparer?

Le TÉMOIN: Parce qu'en réponse au questionnaire, elles ont donné des renseignements tirés de leurs livres et de leurs dossiers, et ce sont les renseignements que nous avons remis au Comité.

Me DYDE: D'après moi, il ne s'agit pas de la même chose. N'est-ce pas? Nous ne nous comprenons pas l'un l'autre, voilà. Vous avez décidé d'insérer cet alinéa spécial concernant la compagnie *Paton*, et nous voulons savoir pourquoi il nous importe de savoir cela.

Le TÉMOIN: D'abord, chaque compagnie a soumis son rapport basé sur son propre système de comptabilité; et comme vous l'avez constaté, dans le cas de la *Dominion Woollens*, deux méthodes différentes ont été employées depuis avril 1947 et ces deux méthodes nous ont été montrées côte à côte.

Me DYDE: Oui.

Le TÉMOIN: En ce qui concerne la *Paton Manufacturing Company*, en plus de...

Me DYDE: De grâce, n'allez pas simplement répéter ce que contient cet alinéa. Dites-moi seulement pourquoi il est inséré là.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous besoin d'aide?

Me DYDE: Prenez votre temps, car il s'agit d'une chose assez importante et j'aimerais connaître vos raisons.

Le TÉMOIN: D'après le questionnaire, maître Dyde, d'après l'état no 6, tiré du questionnaire préliminaire spécial soumis à la compagnie, celle-ci a déclaré ses prix de revient conformément à ses dossiers.

Me DYDE: Vous touchez du doigt la question.

Le TÉMOIN: Oui.

Me DYDE: Continuez.

Le TÉMOIN: Je crois que pour être juste à l'égard de tous ceux qui sont en cause, il faut dire que chaque compagnie se sert d'un système de comptabilité différent pour établir son prix de revient. En effet, il existe plusieurs systèmes pour établir le prix de revient; il est certain que le système rudimentaire du marchand du coin diffère considérablement de celui qu'emploie une importante corporation; celle-ci a parfois à sa disposition plusieurs systèmes, suivant les fins pour lesquelles on a l'intention de se servir du prix de revient.

M. THATCHER: Mais n'est-il pas vrai qu'on établit le prix de revient des matières premières, par exemple, d'après la valeur de remplacement, plutôt que d'après le prix réel, établissant ainsi un prix fictif. Ce qui nous intéresse c'est le prix réel et le profit réel.

Me DYDE: Évidemment, c'est ce que nous avons obtenu de la *Dominion Woollens* mais cette dernière a pesé les deux méthodes.

M. THATCHER: Je vois.

M. IRVINE: Pour quelle raison cette compagnie s'est-elle servie d'un prix fictif?

Me DYDE: Je crois qu'il serait difficile pour M. Knight de dire pourquoi. Je crois que je devrai adopter de nouveau l'attitude que j'avais d'abord, savoir (et vous me direz si je me trompe, monsieur Knight) qu'il me semble qu'à cause de la différence de systèmes employés pour le calcul du prix de revient, il faut être très prudent lorsque l'on compare une compagnie à l'autre.

Le TÉMOIN: C'est vrai, maître Dyde.

Me DYDE: Par conséquent, il ne faut pas seulement prendre en considération le fait que les deux compagnies produisent du tissu de laine peignée teinte en filé et comparer leur prix de revient respectif, parce qu'un grand nombre de facteurs entrent en ligne de compte dans cette comparaison.

Le TÉMOIN: C'est exact.

M. Winters:

D. Qu'est-ce qui rentre encore dans les frais généraux? Vous avez dit qu'ils comprenaient de l'intérêt sur des obligations. Et ensuite. Le montant de ces frais généraux se compare assez bien à celui des autres compagnies.—R. Oui, il me faudrait consulter des dossiers très volumineux pour pouvoir vous fournir ces chiffres.

D. Ces frais généraux ne pourraient s'élever beaucoup?—R. Non, il s'agit de la différence entre les chiffres. Je regrette de ne pouvoir être en mesure de vous les donner en ce moment.

Me Dyde:

D. Peut-être pourriez-vous étudier cette question et nous en donner le résultat lors d'une prochaine séance. Y-a-t-il quelque chose à ajouter à ce que vous avez déjà expliqué concernant le système d'établissement du prix de revient employé par la compagnie *Ayers Ltd.* J'aimerais vous dire que la compagnie *Ayers* se sert d'un système fondé sur un prix de revient de base, contrairement aux autres compagnies, mais ce n'est peut-être pas cela que vous voulez dire?—R. La compagnie *Ayers* est une société privée. Les autorités de cette compagnie ne font pas d'inventaire annuel provisoire et par conséquent pour calculer leur prix de revient, elles établissent un prix de revient approximatif (ce qui est une pratique courante) et elles appliquent ce prix de revient au coût de leurs opérations; ainsi, lorsque l'exercice financier est terminé elles peuvent comparer le prix qu'elles avaient estimé avec le prix réel et faire des ajustements, au besoin. Voilà une méthode fort employée.

D. Je n'ai pas de questions à poser en ce qui concerne la page 12, sauf au bas de la page. Ma question a trait aux deux dernières phrases de la page. Seriez-vous assez bon de nous dire où cela figure exactement à l'annexe C8? Où devons-nous regarder au bas de l'annexe C8 pour trouver une preuve à l'appui de ce que vous dites?—R. Si vous regardez au bas de l'annexe C8, vous verrez la compagnie *Ayers Ltd.* Vous allez voir vis-à-vis l'année 1945 que le capital engagé est tombé de $4,085,000 à $1,468,000, et l'année suivante il n'était que de $1,680,-000. Cela résulte du fait que l'année 1945 a accusé un surplus considérable dans lequel était incluse la somme de $2,749,000 qui a été distribuée sous forme de dividendes en vertu de l'article 96 de la Loi de l'impôt sur le revenu, laquelle s'applique aux sociétés privées.

M. WINTERS: Qu'est-ce que stipule cet article, en principe?

Le TÉMOIN: J'ai préparé une explication de cet article. Il s'agit d'une explication tout à fait personnelle. Avant la deuxième guerre mondiale, le propriétaire d'une société privée touchait, en général, un salaire suffisant pour subvenir à ses besoins courants, et laissait les profits s'accumuler afin de constituer un surplus. S'il manifestait le désir de retirer un montant additionnel, un dividende était alors déclaré. A tout prendre, cependant, les surplus n'étaient pas distribués; on les laissait s'accumuler et vers 1939, plusieurs compagnies disposait de surplus considérables. Un peu après le début de la deuxième guerre mondiale, la taxe a augmenté au point qu'un propriétaire qui voulait toucher des dividendes à même le surplus accumulé avant la guerre se trouvait dans l'obligation de payer une taxe très considérable, en comparaison de celui qui avait déposé son argent à la banque. Il ajoutait ce dividende à son revenu et il se plaçait ainsi dans la catégorie de ceux qui sont taxés au point qu'il ne leur

reste presque rien pour eux. Voilà très sommairement, la raison pour laquelle des dividendes ont été versés en vertu de l'article 96 de la Loi, afin de mettre ceux de cette catégorie en état de bénéficier du surplus accumulé jusqu'en 1939 et de le distribuer, pourvu qu'ils se prévalent de cet avantage immédiatement. Cela causa un tort énorme aux successions de certains de ces propriétaires. A leur mort, leur propriété se trouva grevée de taxes énormes.

M. THATCHER: En quelle année cet article a-t-il été édicté ?

Me DYDE: En 1946, n'est-ce pas ?

M. KNIGHT: Je crois que ce serait plutôt en 1945.

Le PRÉSIDENT: C'est assez récent pour que vous y ayez souscrit.

M. MCGREGOR: Cet article est-il encore en vigueur ?

Le TÉMOIN: Il fallait se prévaloir de cet article avant le 31 décembre 1947.

M. IRVINE: Je me demande comment il se fait qu'en 1945 le capital était de $4,000,000 et que l'année suivante il était de $1,468,000 ?

Le TÉMOIN: Parce qu'on a versé le dividende mentionné à la fin de notre rapport.

M. IRVINE: C'est ce que vous essayez d'expliquer.

Le TÉMOIN: Oui.

M. IRVINE: Je crains de ne pas vous suivre tout à fait dans vos explications.

Me Dyde:

D. La question a été soulevée parce que je voulais savoir où se trouvent les chiffres qui corroborent les deux phrases de la page 12 de l'exposé, et M. Knight nous a fourni ces chiffres. En ce qui concerne l'annexe C8, vous mettez pour la compagnie *Ayers Ltd.*, la moyenne de 1936 à 1947. Est-ce que ces chiffres sont de quelque utilité ? Servent-ils à quelque fin, considérant l'évolution de la compagnie *Ayers* ?—R. Je dirais oui, et voici pourquoi : en établissant l'annexe C8, ainsi que B8 pour le coton, et l'annexe D8 pour la soie artificielle et le nylon, nous nous sommes servis de la même méthode, sachant qu'en y adhérant strictement, le Comité obtiendrait une meilleure vue d'ensemble et nous n'avons pas dévié de cette méthode une seule fois.

D. Il y a un certain nombre de détails que j'aimerais ajouter à la fin du rapport de M. Knight. Il y a une série de chiffres que je n'aimerais pas à commencer d'énumérer parce que cela me prendrait plus de temps que je n'ai à ma disposition. Ces chiffres sont un peu compliqués et sont importants. Aux fins du compte rendu, j'aimerais cependant citer certains chiffres que M. Knight pourrait ajouter à l'annexe C8, c'est-à-dire à la dernière page du livre intitulé "Réserves d'inventaire de la *Dominion Woollens and Worsteds, Ltd.*" J'aimerais attirer votre attention sur la deuxième série de chiffres du côté droit de la page et que vous voyiez les réserves d'inventaire de réserve que la *Dominion Woollens & Worsteds, Ltd.* a établies au cours des années que nous sommes en train d'examiner. Les membres du Comité aimeraient peut-être comme moi connaître ces chiffres; vous pourriez peut-être suggérer, monsieur Knight, où l'on pourrait consigner ces chiffres ?—R. Vous verrez à l'annexe C8 de la *Dominion Woollens & Worsteds, Ltd.*, à la quatrième colonne, sous l'en-tête "après redressement des réserves d'inventaire et du capital engagé", le montant de $2,646,000. A côté de ce montant, il devrait y avoir un trait ou le mot "néant", puisqu'il n'y a pas eu de réserve d'inventaire cette année-là; de même pour l'année suivante; de même pour 1938; en 1939, néant; en 1940, il faudrait lire $360,000 vis-à-vis $2,688,000; en 1941, il faudrait lire $16,000; en 1943, à côté de $3,207,000, il faudrait lire $81,000. Pour l'année 1944, à côté de $3,292,000, il faudrait lire en rouge $42,000; de même pour l'année suivante 1945, à côté de $2,032,000 . . .

M. THATCHER: N'êtes-vous pas un an en retard ? N'est-ce pas pour l'année 1944 qu'il faudrait lire $2,032 ?

M. LESAGE: En effet, c'est 1944.

M. THATCHER: Quel est le montant ?

Le TÉMOIN: Le chiffre en rouge est $108,000, c'est-à-dire une réduction de la réserve. Pour l'année suivante, c'est-à-dire 1945, vis-à-vis $2,239,000 il faut lire "néant"; pour 1946, vis-à-vis $2,245, "néant"; pour la dernière année, 1947, vis-à-vis $2,863,000, il faut lire $463,000.

M. MCGREGOR: Qu'est-ce que tout cela veut dire ?

Me DYDE: J'expliquerai cela un peu plus tard. Maintenant que vous avez ces chiffres, si le Comité en convient, j'aimerais que nous nous ajournions, parce qu'au point où nous en sommes, cela devient plutôt compliqué et il faudrait beaucoup de temps pour continuer ces explications.

M. Lesage:

D. Est-ce exact que le capital engagé comprend l'accumulation des réserves d'inventaire ?—R. Voulez-vous dire le montant de $2,863,000 en 1947 dans la quatrième colonne ?

D. Oui ?—R. Oui; et si vous voulez calculer le montant de cette accumulation, tout ce que vous avez à faire est de déduire le montant de $2,093,000 dans la première colonne.

D. C'est exact, mais ce que je veux dire est que le pourcentage de profit par rapport au capital serait plus élevé si ce chiffre ne comprenait pas les réserves d'inventaire.—R. Il serait un peu plus élevé, en effet.

D. Pas beaucoup ?—R. Non, pas pour la peine. Je ne comprends pas pourquoi un calcul de ce genre est nécessaire. La raison pour laquelle je demande cela est que si vous déduisiez les réserves d'inventaire accumulées du capital engagé, afin d'obtenir un pourcentage, il vous faudrait aussi déduire ces réserves d'inventaire du profit net. Je me place entièrement au point de vue de la comptabilité.

D. De ce point de vue, très bien, mais je demandais cela pour une raison que vous devinez sans doute.

Le PRÉSIDENT: M. Maybank m'a prié d'informer les membres du Comité que dans le courant de la soirée, il se mettra en contact avec le sous-comité pour étudier le rapport. Suivant le progrès que le sous-comité sera capable de faire et suivant le rapport qu'il sera en mesure de soumettre, le Comité pourra être convoqué ce soir, demain, samedi, dimanche ou lundi, et j'espère que les membres du Comité se tiendront à la disposition du président.

Le Comité s'ajourne pour se réunir de nouveau à la discrétion du président.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule n° 75

SÉANCE DU MARDI, 22 JUIN 1948

TÉMOINS:

M. A. G. S. Griffin, secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre.

M. Henry Barrett, président de la *Dominion Woollens & Worsteds, Limited*, Toronto (Ont.).

M. S. W. Haufshchild, secrétaire-trésorier de la *Dominion Woollens & Worsteds*, Toronto (Ont.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

MARDI le 22 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 h. 30 du matin, sous la présidence de l'honorable M. Martin.

Présents: MM. Beaudry, Fleming, Harkness, Irvine, Kuhl, Lesage, McGregor, Martin, Mayhew, Pinard, Winters.

Me H. A. Dyde, C.R., avocat du Comité, est aussi présent.

M. A. G. S. Griffin, secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin se retire.

M. Henry Barrett, président, et M. S. W. Haufschild, secrétaire-trésorier de la *Dominion Woollens & Worsteds, Limited*, de Toronto, sont appelés, assermentés et interrogés. M. Barrett dépose des exemplaires du dix-neuvième rapport annuel de la compagnie, 1947, ainsi que des exemplaires des réponses au questionnaire, de même qu'un mémoire qu'il verse au compte rendu. M. Barrett dépose des échantillons de tissus marqués comme il suit:

N° 14148, *Pièce n° 145*—Etoffe de laine peignée, teinte en filé;

N° 50001 et 50002. *Pièce n° 146*—Tissu de laine peignée, teinte en filé, pour complets;

N° 7053. *Pièce n° 147*—Tweed pour hommes, teint en pièce.

N° 5189. *Pièce n° 148*—Étoffe pour paletot dite Elysian, teinte en pièce.

À un heure de l'après-midi, les témoins se retirent et la séance est levée jusqu'à quatre heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à quatre heures, sous la présidence de l'honorable M. Martin.

Présents: MM. Beaudoin, Fleming, Irvine, Kuhl, Lesage, McGregor, Martin, Pinard, Winters.

Aussi présents: Me H. A. Dyde, C.R., avocat du Comité, est aussi présent.

M. Barrett et M. Haufschild sont rappelés et interrogés de nouveau.

Au cours de la séance, M. Winters remplace temporairement le président pendant son absence.

A 6 h. 5 du soir les témoins se retirent et le Comité s'ajourne au mercredi 23 juin, à 11 h. 30 du matin.

Le secrétaire du Comité,
R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 22 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 h. 30 du matin, sous la présidence de l'honorable Paul Martin.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, la séance va commencer.

M. FLEMING: Monsieur le président, puis-je attirer l'attention du Comité sur une question qui a surgi en partie de nouvelles publiées dans les journaux au cours des dernières vingt-quatre heures et qui a donné lieu à de nombreuses rumeurs? Je crois qu'il est temps de dissiper ces rumeurs. Je ne m'arrêterai pas à ces parties des articles publiés hier soir dans les deux journaux d'Ottawa et qui ont été discutés à la Chambre des communes ce matin sur un point de privilège. Toutefois, dans l'édition d'hier après-midi de l'*Ottawa Journal*, on mentionne une question qui se rapporte directement au Comité et à son rapport en cours de préparation. Après la mention du rapport discuté à la Chambre ce matin au sujet des réductions d'impôt projetées sur les articles de consommation, la nouvelle énonce à la page 6:

> Un rapport spécial a été fait à l'honorable M. Martin, ministre de la Santé, en sa qualité de président du Comité des prix, au sujet du besoin urgent d'une loi visant à restreindre les bénéfices des corporations. La rédaction et la teneur de ce rapport spécial à M. Martin est venue à la connaissance même des représentants de l'opposition au Comité des prix. Ce rapport à M. Martin énonce:
>
> 1. Les témoignages rendus devant le Comité des prix démontrent que les bénéfices de certaines corporations sont exorbitants au point d'opprimer le consommateur canadien.
> 2. Il est urgent que le gouvernement procède immédiatement, avant la fin de la présente session, à l'imposition de restrictions plus rigoureuses, peut-être même d'un plafond plus bas sur les bénéfices des corporations.

Vient ensuite, en caractères gras, le paragraphe suivant:

> On croit que M. Martin a discuté ce rapport avec le ministre de la Justice, M. Ilsley, peut-être en vue de la préparation de la législation nécessaire et on sait pertinemment qu'il en a conféré avec le vice-président du Comité, M. Ralph Maybank, député libéral de Winnipeg, et avec les députés du parti C.C.F., MM. Angus MacInnis et William Irvine.

Telle est la nouvelle publiée dans le *Journal* d'Ottawa. On m'informe que le *Sun*, de Vancouver, a aussi publié au cours des dernières vingt-quatre heures une nouvelle énonçant qu'un rapport confidentiel vous a été adressé, en votre qualité de président du Comité, par Me Dyde, avocat du Comité, dans lequel Me Dyde recommande d'abord la suppression d'un certain nombre d'impôts, y compris la taxe d'accise imposée l'automne dernier, de même que d'autres impôts sur des articles de consommation. Ensuite, Me Dyde est censé avoir recommandé la réimposition d el'impôt sur les surplus de bénéfices. Monsieur le président, je vous prie de tirer cette question au clair, pour ma gouverne comme membre du sous-comité chargé de préparer le rapport. Je n'ai entendu parler d'aucune de ces choses pas même de la question mentionnée

par le *Journal* d'Ottawa énonçant que la teneur de ce rapport spécial adressé à M. Martin était généralement connue des représentants de l'opposition au Comité des prix. Pour ce qui me concerne, la chose est fausse. Comme vous le savez, le sous-comité n'a tenu qu'une seule séance et n'a pris connaissance que de quelques notes prises par MM. Richard et Lewis. A ma connaissance, Me Dyde n'a fait aucun rapport et je vous demande, monsieur le président, de tirer cette question au clair.

Le PRÉSIDENT: Je n'ai reçu de rapport confidentiel ni de Me Dyde ni de personne autre. N'ayant pas reçu de tel rapport je n'ai pu le discuter avec M. Ilsley avec qui je n'ai nullement débattu cette question. La nouvelle est tout simplement fantastique. Me Dyde et M. Irvine, qui y sont mentionnés, diront certainement ce qui en est.

M. IRVINE: Je suis flatté, monsieur le président, que vous me demandiez d'exprimer mon avis. Je puis vous assurer monsieur le président, que si vous m'aviez consulté sur cette question j'aurais donné un bon conseil, mais malheureusement je suis complètement ignorant de cette question.

Me DYDE: Ni moi ni personne autre, monsieur le président, n'avons fait de tel rapport au sujet du travail du Comité.

Le PRÉSIDENT: Continuons notre travail.

M. FLEMING: Merci, monsieur le président. J'espère que vos remarques pacifieront les esprits.

M. A. G. S. Griffin, ancien secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, est rappelé.

Me DYDE: Vous avez déjà été assermenté, monsieur Griffin?

Le TÉMOIN: Oui.

Me DYDE: Vous avez préparé un mémoire, et je vous demanderais d'en donner lecture au Comité.

Le TÉMOIN:

Monsieur le président,

1. *Introduction.* Notre industrie canadienne de la laine ressemble quelque peu à notre industrie du coton en ce que nous dépendons de l'étranger pour une très forte proportion de nos tissus. Il n'est pas d'aspect de notre industrie lainière où nous pouvons satisfaire à nos besoins. Nous sommes donc dans une mesure remarquable assujétis aux caprices du marché mondial quant aux prix et quant aux approvisionnements.

2. De façon générale, l'industrie lainière produit deux genres de tissus que, pour plus de clarté, je décrirai de la façon suivante:

a) *Lainages.* Le procédé comporte la transformation en filé de la matière première et ensuite la transformation du filé en tissu. L'étoffe résultant de ce procédé sert à la fabrication de couvertures, de pardessus et de complets.

b) *Tissus de laine peignée.* Ce tissu comporte une opération additionnelle. La laine crue, ordinairement de meilleure qualité, est peignée; c'est-à-dire que les fibres sont placées parallèlement et peignées en ce que l'on appelle peignés. Les peignés sont ensuite mis en filé et vient ensuite le tissage. Cette étoffe est largement utilisée pour les habits d'hommes et de femmes. Les deux genres de lainages sont ordinairement décrits par deux termes distincts: lainages et tissus de laine peignée."

3. *Laine crue.* Notre tonte domestique de laine crue ne fournit pas plus de 6 p. 100 de nos besoins. De plus, la plus grande partie de notre tonte domestique consiste en laine propre aux lainages plutôt qu'aux tissus de laine peignée auxquels le consommateur canadien accorde la préférence pour les vêtements d'hommes et de femmes.

4. Au début de la guerre récente, le Royaume-Uni a négocié un contrat pour la laine crue de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Ce contrat prévoyait l'achat par le Royaume-Uni de la tonte totale des deux pays pour chaque année de guerre et pour l'année qui suivrait. Le contrat pourvoyait aux besoins canadiens en laine crue et il est assez juste de dire que, comme dans le cas du coton brut, la laine crue n'a pas paralysé la production des tissus ni pendant ni après la guerre.

5. *Peignés.* C'est dans le domaine des peignés que la pénurie s'est fait le plus sentir. Avant la guerre et jusqu'en 1942, il ne se faisait presque pas de peignage au pays. Nous dépendions presque entièrement des importations pour satisfaire à notre demande relativement modeste de tissus de laine peignée, qui existait pendant ces années. Cette pénurie fut atténuée par l'établissement pendant la guerre d'une usine de peignage à commission, mais l'effet en fut largement contrecarré par l'établissement de nouvelles filatures. Le résultat c'est que le rendement des filatures excède encore celui des établissements de peignage, dans une mesure notable. Nous estimons que le rendement domestique fournit environ 40 p. 100 des peignés requis par l'industrie.

6. Je ne prendrai pas le temps du Comité par le récit des difficultés continuelles qu'éprouva la Commission des prix dans ses efforts pour obtenir de la Grande-Bretagne des allocations de peignés tous les quatre mois, période des allocations. Il suffit peut-être de signaler que les solliciteurs d'approvisionnements étaient nombreux, que la demande mondiale était insatiable et que récemment nous achetions sur un marché libre, global d'exportation qui, à la fin de la période de restrictions britanniques sur la laine avait été conçu comme mesure intermédiaire de transition de l'allocation par pays à un marché complètement libre. Pour ajouter à nos difficultés persistantes au sujet de ce produit les établissements britanniques de peignage furent lamentablement paralysés par la pénurie de charbon de l'an dernier, et au printemps de 1947, nous avons traversé une période difficile alors que des doutes surgirent sur la possibilité d'obtenir aucun approvisionnement de peignés, notamment de laine fine mérinos. Je me suis attardé apparemment trop longuement sur cette question des peignés parce que je crois qu'elle s'avère de grande importance dans l'étude des prix. Plus tard je démontrerai l'effet des prix mondiaux sur ce produit pendant les quelques dernières années.

7. *Filés.* Avant d'aborder la discussion des tissus, j'aimerais faire de brefs commentaires sur les filés. L'industrie lainière canadienne produit environ 95 p. 100 des filés requis pour les tissus et le tricotage. Mais, comme dans le cas du coton, cet écart de 5 p. 100 est tout à fait disproportionné à son chiffre. Toutes les importations de filés sont en laine peignée et 25 p. 100 de nos approvisionnements de filés proviennent de l'importation.

8. Notre rendement domestique de filés se compose de 80 p. 100 de lainages et de 20 p. 100 de laine peignée. La plus grande partie des filés produits au Canada sont utilisés pour les tissus mais environ un quart de la production sert à l'industrie du tricotage, à la confection de chaussettes, suos-vêtements, chandails et le reste. Les magasins de détail en vendent environ cinq pour cent pour le tricotage à la main. Pendant la guerre, nos importations de filés, entièrement de laine peignée, visaient surtout, je le répète, le tricotage à la main. La Commission des

prix a été contrainte d'imposer des restrictions sur les quantités de ce produit admises à l'importation afin d'établir un équilibre entre les usagers, à la lumière du programme de production spéciale en temps de guerre.

9. *Tissus.* L'industrie canadienne n'a jamais pu produire suffisamment de lainages pour répondre à tous les besoins. La production n'atteint que les deux tiers de la consommation. Prière de consulter le tableau 1.

Vous observerez, monsieur le président, que le tableau 1 est intitulé "Approvisionnement apparent de tissus de laine, de 1935 à 1948, en millions de verges". La colonne de gauche est intitulée "Production domestique". Elle commence par 17 millions de verges, en 1935, et finit par 28 millions, en 1947. La colonne suivante a pour titre "Importations" et la dernière colonne, "Approvisionnement total" et indique le total des deux premières colonnes.

Vous constaterez que l'année 1940 accuse une forte augmentation dans la production. Les raisons de cette augmentation sont à peu près les mêmes que pour le coton et la rayonne que j'ai déjà signalées. Ce haut niveau, qui représente presque le double de la production d'avant-guerre, s'est maintenu pendant la période d'après-guerre jusqu'à la fin de 1947 et nulle influence présente, autre peut-être que le maintien des prix élevés de la matière première importée, pourrait amener une chute notable en 1948.

10. Puis-je vous renvoyer au tableau 2 pour une description détaillée de la production canadienne?

Vous constaterez que ce tableau indique les années civiles 1943 à 1946 et la production domestique de lainages, de laine peignée, d'un mélange de lainage et de laine peignée et autres produits non mentionnés. Les totaux correspondent aux chiffres indiqués au tableau 1.

Le PRÉSIDENT: Nous constatons que vous avez dit "vous espériez".

Le TÉMOIN: Le principal point à noter c'est la relativement faible production de tissus de laine peignée par rapport aux lainages, la proportion en 1946 étant de un à trois. D'autre part, les importations de 1946 étaient dans la proportion de un pour les tissus de laine peignée et deux pour les lainages et celles de 1947 étaient à peu près également partagées. Cela démontre en outre la demande canadienne croissante de laine peignée.

1. Pour une analyse plus détaillée des importations de tissus, veuillez consulter le tableau 3.

Je crois que ce tableau se passe de commentaires.

Presque toutes nos importations de tissus viennent invariablement de la Grande-Bretagne. Comme vous pouvez le voir, ces importations se sont généralement maintenues pendant la guerre et par la suite. Elles s'accrurent considérablement en 1947 par des importations des Etats-Unis qui antérieurement fournissaient peu de tissus au Canada. Les raisons de cette expansion soudaine peuvent s'attribuer, croyons-nous, à l'état comparativement déprimé du marché des Etats-Unis qui suivit la forte augmentation des prix subséquente à la dissolution de l'*O.P.A.* en ce pays. Un autre facteur réside dans la demande contenue au Canada résultant de la pénurie des approvisionnements en temps de guerre.

12. *Récapitulation.* Voilà, monsieur le président, qui termine l'exposé de l'armature de notre commerce de laine primaire. Pour indiquer brièvement la situation en 1948, j'estime qu'il n'y aura pas de pénurie réelle ni de laine crue ni de filés ni de tissus. Le manque de peignés peut se maintenir, mais en ce domaine comme dans tous les autres, la prin-

cipale cause réside dans le prix élevé des importations. À ce sujet, j'ai fourni trois tableaux, 4, 5 et 6, des prix comparatifs. Je vous recommande la même prudence, dans l'utilisation de ces chiffres que dans le cas des produits du coton. Ce ne sont nullement des statistiques arbitraires qui ne visent qu'à donner une impression.

13. *Prix—Laine crue.* Le tableau 4 indique l'évolution des prix de la laine crue en 1939, 1946, 1947 et 1948. Vous constaterez que généralement plus fine est la laine plus forte est l'augmentation. En tenant compte de la faveur, que j'ai décrite, accordée aux tissus fins de laine peignée, vous pouvez voir la portée de ces augmentations sur les filés et les tissus de laine peignée. Les prix indiqués pour l'année 1946 sont les derniers prix soumis à la régie dans le marché mondial de la laine primaire. Depuis le commerce de la laine reprit sur un marché libre.

14. *Prix—Peignés.* Le tableau 5 donne une comparaison des prix des peignés dits Bradford pour les mêmes années que pour la laine crue. Ici encore vous constaterez que meilleure est la qualité plus prononcée est l'augmentation. Je dois indiquer qu'en 1947, à cause de la rareté des peignés dits Bradford, plusieurs usines canadiennes furent forcées d'acheter de fortes quantités aux Etats-Unis à des prix notablement plus élevés qu'au Royaume-Uni.

15. *Prix—Lainages.* Je dois m'excuser au sujet du tableau 6. J'avais espéré pouvoir présenter un exposé plus détaillé, mais les meilleurs renseignements accessibles à si bref avis sont ceux que fournit l'indice du gros du Bureau fédéral de la statistique pour les prix des lainages domestiques et des peignés. Il convient de noter qu'il fut mis aux primes sur la laine et au plafond des prix au printemps de 1947.

TABLEAU 1

APPROVISIONNEMENT APPARENT DE TISSUS DE LAINE*
1935-1948

(Unité-millions de verges)

	Production domestique	Importations	Approvisionnement total
1935	17	11	28
1936	18	12	30
1937	18	14	32
1938	14	11	25
1939	17	12	29
1935-1939 moyenne	17	12	29
1940	26	15	41
1941	27	14	41
1942	28	13	41
1943	26	13	39
1944	24	9	33
1945	28	8	36
1946	29	11	40
1947	**28	14	42

* Comprend tissus de laine peignée et tissus contenant de la laine.
** Estimation.

TABLEAU 2

PRODUCTION DOMESTIQUE DE TISSUS DE LAINE

	(000 yds.)			
Lainages tout laine	10,565	10,801	14,214	17,514
	1943	1944	1945	1946
Tissus de laine peignée, tout laine	2,857	3,781	4,448	5,602
Lainages et tissus de laine peignée, tout laine	7,182	3,977	4,503	1,345
Autres, non spécifiés*	5,760	5,666	4,402	4,809
TOTAL	26,363	24,225	27,567	29,270

* Comprend tissus laine et coton, velours, peluche, mohair et tissus pour automobiles.

TABLEAU 3

IMPORTATIONS DE TISSUS DE LAINE
(Milliers de verges-estimation)

Année civile	De Grande-Bretagne			D'autres pays	Total des importations
	Lainages*	Tissus de laine peignée	Total**		
1937	8,413	4,672	13,171	503	13,674
1938	6,368	3,977	10,480	372	10,780
1939	6,218	4,826	11,131	283	11,414
1940	6,526	7,446	14,244	544	14,788
1941	8,247	5,697	14,030	129	14,159
1942	7,962	4,790	12,835	374	13,209
1943	7,272	4,556	11,873	1,057	12,930
1944	5,605	3,003	8,639	298	8,937
1945	4,769	3,393	8,194	122	8,316
1946	6,719	3,890	10,656	263	10,919
1947	6,934	3,278	10,256	3,940	14,196

* Comprend flanelle et tissus dit "de laine".

** Comprend tissus de mohair et d'alpaca, damas, tapisserie et peluche.

TABLEAU 4

Prix de la laine brute
(Cents la liv.)

Fine	70's	43.2	71.8	99.5	157
	64's	39.9	68.6	92.0	146
	60's	37.9	65.4	86.9	130
Moyenne	58's	35.1	63.0	77.3	104
	56's	32.7	58.4	60.9	78
Grossière	50's	29.3	46.8	44.9	56
	48's	28.8	44.5	42.8	51
	46's	28.3	41.7	41.2	50

Source: Wool Intelligence: Commonwealth Economic Committee. 1er janvier 1948.

TABLEAU 5

Prix des peignés Bradford
Deniers la liv.)

	1939	1946	1947	1948
64's chaîne	26½	48¼	84	120
64's moyens	25½	46¾	84	120
58's super	23½	43½	66	74
58's moyens	22½	42¼	64	71
56's cardé	21½	41	52	58
50's préparé	19½	32½	39	39

TABLEAU 6

Indice canadien des prix de gros des tissus de laine
(1926—100)

1939	76.6	1947	143.1
1940	104.8	1948	143.1
1941	104.5	Janvier	165.3
1942	105.2	Février	184.7
1943	105.2	Mars	183.9
1944	104.5	Avril	183.9
1945	104.1	Mai	185.9
1946	110.5		

Le PRÉSIDENT: Je me permettrai de dire un mot. Vous le savez tous, M. Mayhew n'a pas assisté à nos séances depuis quelques jours parce qu'il a été très occupé dans ses nouvelles fonctions. Je suis certain que les membres du Comité se joignent à moi pour lui adresser nos félicitations à l'occasion de son entrée dans le ministère.

Des VOIX: Très bien! Très bien!

L'hon. M. MAYHEW: Monsieur le président, je vous remercie de vos bonnes paroles. Ce ne sont pas seulement mes nouvelles fonctions qui m'ont empêché d'assister aux séances du Comité; il y a aussi l'inondation en Colombie-Britannique, qui a été une cause de soucis. Je m'excuse de n'avoir pu être au milieu de vous.

Me DYDE: Je n'ai pas de questions à poser, monsieur le président.

M. Fleming:

D. Dans votre dernière phrase vous avez dit que la prime sur la laine et le plafond des prix furent supprimés au printemps de 1947. Il s'ensuit donc que la laine fut soustraite au contrôle six mois avant les autres produits textiles qui font l'objet de notre étude?—R. Oui.

D. Ensuite au tableau 3, deuxième colonne, dernière ligne; le chiffre indique que les importations d'autres pays se sont élevées à 3,900,000 verges en 1947. Dois-je comprendre d'après le texte dont vous avez donné lecture qu'elles proviennent presque entièrement des Etats-Unis?—R. Vous voulez dire le chiffre donné comme indiquant les importations d'autres pays?

D. Oui.—R. Oui.

D. Entièrement des Etats-Unis?—R. Presque entièrement.

D. D'aucune autre source importante d'approvisionnement?—R. D'aucune autre.

M. Lesage:

D. Y a-t-il des restrictions sur l'importation des tissus — de la laine des Etats-Unis depuis le 17 novembre?—R. Oui il y en a.

D. Quelle est la situation présentement?—R. À l'heure actuelle toute compagnie qui importe des tissus de textile ou de laine est limitée à 32 p. 100 de ses importations pendant l'année de base, qui a pris fin le 30 janvier 1947. Il va sans dire que la restriction de 32 p. 100 embrasse tous les produits textiles. En d'autres termes, si un importateur n'a importé que du coton en l'année de base, rien ne l'empêche d'importer de la laine exclusivement cette année.

D. À votre connaissance, la production canadienne a-t-elle augmenté depuis le début de l'année 1948?—R. J'ai l'impression qu'elle est restée à peu près au même point.

D. Et les importations du Royaume-Uni?—R. Je dirais qu'elles sont un peu plus élevées; je n'ai pas de statistiques.

M. Fleming:

D. Avant d'abandonner l'examen du tableau 3, ce chiffre de 3,900,000 verges de tissus importés des Etats-Unis représente alors les importations d'environ 10 mois et demi?—R. Oui.

D. Au tableau 2, le premier item comprend des tissus pure laine; vient ensuite les tissus pure laine peignée, puis les tissus pure laine et laine peignée. Le premier item accuse une augmentation constante au cours des derniers quatre ans alors que le troisième et le quatrième, pure laine et laine peignée et autres, non spécifiés, accusent une tendance, bien que non uniforme, à la diminution pendant cette période. Y a-t-il une explication à cet état de choses?—R. Je n'en suis pas certain, monsieur Fleming. Je suppose que c'est à cause de la demande extraordinairement forte de tissus pour vêtements, que représentent surtout les deux premiers items.

D. Alors, comment expliquer la diminution dans les troisième et quatrième colonnes?—R. Surtout, j'imagine, à cause de la plus grande production des deux premiers. Voilà mon explication.

D. Vous n'avez pas de renseignements sur la consommation domestique, n'est-ce pas?—R. Non, je n'en ai pas.

D. Par exemple, des chiffres, des inventaires?—R. Non. Je suis sans doute obtenir un état de la production domestique d'habits d'hommes et de femmes pour un an ou deux passés. Cela sans doute embrasserait l'industrie secondaire sur laquelle nous n'avons pas de renseignements.

D. Vous n'avez pas de chiffres qui indiquent la consommation domestique?—R. Non. Je dirais que de façon générale la consommation domestique suit d'assez près la production.

D. Ainsi il n'y a pas eu d'accumulation de marchandises; elles se sont rapidement écoulées?—R. Je l'admets.

D. Alors je vous poserais à ce sujet les mêmes questions qu'à l'égard des autres matières textiles que nous avons discutées. Depuis la suppression des régies et des plafonds, en ce cas depuis le printemps de 1947, la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a toujours eu la responsabilité de veiller à prévenir l'accumulation des approvisionnements et la fixation de prix déraisonnables et injustes; a-t-elle constaté aucune tentative d'accumuler des marchandises?—R. Avec un personnel réduit, nous n'avons pas constaté d'augmentation.

D. Vous n'avez pas constaté d'accumulation d'approvisionnements?—R. Aucune.

D. Alors, quant aux prix, vous n'avez pas constaté qu'on en ait exigé d'injustes et déraisonnables?—R. Non, pas à notre connaissance.

M. Harkness:

D. Vous dites, à la page 3: "La plus grande partie des filés produits au Canada sont utilisés pour les tissus, mais environ un quart de la production sert à l'industrie du tricotage, à la confection de chaussettes, sous-vêtements, chandails et le reste. Les magasins de détail en vendent environ cinq pour cent pour le tricotage à la main". Cela veut dire qu'une proportion d'environ 70 p. 100 est affectée aux tissus?—R. C'est exact.

M. Lesage:

D. Les usines canadiennes fonctionnent-elles à plein rendement à l'heure actuelle?—R. Je ne saurais vous le dire de façon précise; mon impression est qu'elles atteignent presque leur plein rendement.

D. L'industrie tend-elle à l'expansion?—R. Je ne saurais vous le dire.

D. Faisant suite à une question posée par M. Fleming, avez-vous examiné récemment les prix des divers lainages?—R. Vous voulez dire personnellement, sans doute?

D. Personnellement?—R. Non, pas depuis deux ou trois mois.

D. Or, votre réponse à M. Fleming doit être envisagée à la lumière de ce que vous venez de dire?—R. Oui.

M. Fleming:

D. Tirons la chose au clair. Je crois que dans les occasions antérieures vos réponses s'appliquaient à la période allant jusqu'au 31 mai, date où vous avez quitté la Commission des prix et du commerce en temps de guerre?—R. C'est exact.

D. Et votre réponse ce matin s'applique à la même période?—R. Je ne saurais dire que pendant un mois ou deux avant mon départ de la commission je m'intéressais de façon particulière aux prix des tissus. Nous avons porté plus d'intérêt à cette question immédiatement après la suppression de la régie, le printemps dernier.

M. LESAGE: Mais vous n'aviez pas de contact intime avec les usines de sorte que vous ne saviez pas ce qui s'y passait?

Le TÉMOIN: Non, pas avec les usines particulières. Nous nous intéressions à la situation générale comme l'indique le tableau 6.

M. FLEMING: Je présume qu'il n'y a pas eu de poursuite depuis la suppression de la régie?

Le TÉMOIN: Pas à ma connaissance.

Le PRÉSIDENT: Puis-je soumettre une idée au Comité? Nous avons une lourde besogne à accomplir et je demande la coopération des membres du Comité en vue d'expédier le travail, mais cela sans exclure les questions qu'ils estiment devoir poser. En expédiant la besogne nous pourrons atteindre notre but, ce qui est une lourde tâche.

M. Irvine:

D. Le témoin a déclaré ne pas savoir que les prix des lainages aient été injustes et déraisonnables. J'aimerais savoir ce qu'il entend par injuste et déraisonnable?—R. Bien, en tenant compte de l'augmentation importante dans le prix des matières premières au cours des deux dernières années, comme l'indiquent ces tableaux, et en considérant les faibles moyens à la disposition de la Commission des prix pour le contrôle des prix exigés dans l'industrie, nous avons exercé la plus étroite surveillance possible. Cette réponse est-elle satisfaisante?

D. Vous exerciez une étroite surveillance et vous veilliez à ce que les prix demandés fussent justes et raisonnables — c'est là la loi. Je crois que ce sont les mots exacts de la loi, mais la chose me paraît nébuleuse.—R. Je crois que nous aurions décelé toute dérogation flagrante en matière de prix injustes et déraisonnables et nous aurions fait une enquête minutieuse en conformité des instructions données par le gouvernement.

D. Par comparaison, je suppose, avec les années antérieures et avec le prix des matières?—R. Oui, c'est exact.

Me Dyde:

D. Il ne vous a pas été possible de fournir au Comité un tableau semblable à celui concernant le coton, par exemple, indiquant les prix comparatifs des tissus importés et domestiques, n'est-ce pas?—R. J'espérais pouvoir fournir un tableau complet, mais je n'ai pu obtenir que la comparaison entre les prix du Royaume-Uni et les prix canadiens. Je n'ai pu obtenir les prix des Etats-Unis.

D. Vous pourriez verser au compte rendu la comparaison disponible.—R. Très bien. Gabardine de 15 onces....

D. Si vous pouvez donner les chiffres pour d'autres années, la chose serait utile.—R. Pour la gabardine de 15 onces, le prix des Etats-Unis était en 1946 de $3.34 la verge et le prix canadien, de $3.81. En 1947, pour le même tissu, au Royaume-Uni $4.56 et au Canada, $4.31. En 1948, même tissu, Royaume-Uni, $4.92, Canada, $4.85.

D. Vous avez donné les chiffres par années. Pouvez-vous donner des chiffres plus récents?—R. Non, sauf que ceux de 1948 sont récents.

M. Fleming:

D. Le prix que vous avez mentionné est-il le prix de la marchandise livrée au Canada ou le prix qui prévaut au Royaume-Uni?—R. Le prix pour la marchandise livrée au Canada.

D. La qualité est-elle comparable?—R. La qualité est comparable dans la mesure du possible, un tissu le plus comparable possible. Pour le tissu de laine peignée, 1941, Royaume-Uni, $2.34; Canada, $2.10. Le même tissu en 1946, Royaume-Uni, $2.97; Canada, $3.05. 1947, même tissu, Royaume-Uni, $3.80; Canada, $3.50. 1948, Royaume-Uni, $3.95; Canada, $3.95. Tissu de laine peignée de 15 et 16 onces, 1041, Royaume-Uni, $2.60; Canada, $2.00. 1946, même tissu, Royaume-Uni, $3.38; Canada, $2.49. 1947, même tissu, Royaume-Uni, $4.79; Canada, $3.75. 1948, même tissu, Royaume-Uni, $5.57; Canada, $4.10.

D. Le prix de 1947 pour le Canada, est-ce le prix avant la suppression de la régie?—R. Je ne puis le dire, mais je peux m'en assurer, si vous le voulez.

Le PRÉSIDENT: Autres questions?

M. Harkness:

D. Les prix indiqués au tableau 4 sont-ils les prix que reçoit le cultivateur ou sont-ce les prix payés par le manufacturier après l'expédition de la laine, après le nettoyage, le cardage et le reste?—R. Mon impression est que ce sont les prix payés par les manufacturiers pour la laine livrée à leurs usines.

D. Je suppose après le nettoyage et le cardage?—R. Pas après le cardage mais après le nettoyage préliminaire qui précède la transformation de la laine.

D. Vous ne connaissez pas alors le prix que reçoit le cultivateur?—R. Non, pas de façon précise.

M. Fleming:

D. Est-il possible de l'obtenir?—R. Je n'en suis pas certain, mais je le crois.

D. Pouvons-nous obtenir ces chiffres du Bureau fédéral de la statistique?

Le PRÉSIDENT: Oui. L'avocat va prendre note de la chose. D'autres questions? Le témoin suivant.

M. McGregor:

D. Je veux poser une question. Le témoin a dit tantôt que le personnel était peu nombreux et qu'il ne pouvait contrôler ces prix. Je veux lui demander combien de personnes composent le personnel présentement?—R. Il va me falloir obtenir le renseignement. Nous pouvons le déterminer pour la fin de mai.

Le PRÉSIDENT: Très bien; merci.

Me DYDE: Monsieur le président, j'ai un mémoire de M. Glass de la Corporation de la stabilisation des prix des marchandises. Il lui est impossible de se présenter devant le Comité aujourd'hui. Ordinairement, dans des circonstances semblables, nous ajournerions l'examen du mémoire jusqu'à ce qu'il puisse se présenter. Il serait utile au Comité, je crois, de connaître la tenue du mémoire et contrairement à l'usage je vais proposer qu'on me permette d'en donner lecture et de le consigner au compte rendu, si la chose vous agrée.

M. FLEMING: Quand sera-t-il disponible?

Me DYDE: Pas avant deux ou trois jours, autant que je sache.

Le PRÉSIDENT: C'est un mémoire que vous a remis M. Glass?

Me DYDE: C'est un mémoire qu'il a préparé et, selon l'usage, il devrait venir en donner lecture. Ce qui est regrettable c'est que s'il surgit des questions, je ne pourrai y répondre.

Le PRÉSIDENT: L'avocat estime que le mémoire serait utile.

M. FLEMING: Quelle en est la nature?

Me DYDE: Il se rapporte aux subventions.

M. MCGREGOR: C'est une chose bizarre que de verser un document au compte rendu si nous ne pouvons poser de questions.

M. LESAGE: En effet, mais le temps presse.

M. MCGREGOR: Si nous acceptons cette proposition, nous pouvons verser n'importe quel document au compte rendu, et il y reste.

M. LESAGE: Ne nous faut-il pas tous les renseignements possibles afin.....

M. MCGREGOR: Nous ne savons pas s'il contient des renseignements. Comment pouvons-nous le savoir si nous ne pouvons poser de questions?

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous ne devrions en prendre connaissance que plus tard.

Me DYDE: J'aimerais appeler les représentants de la *Dominion Woollens and Worsteds.*

M. LESAGE: Quant à moi avant d'interroger les représentants de la *Dominion Woollens,* j'aimerais entendre la lecture de ce mémoire. J'aimerais en avoir un exemplaire pour ma gouverne s'il est versé au compte rendu.

Le PRÉSIDENT: Il appartient au Comité de décider.

M. PINARD: Des questions pourraient être posées à M. Glass plus tard après que le mémoire sera versé au compte rendu. Ne le croyez-vous pas, monsieur McGregor?

M. MCGREGOR: Je ne fais qu'exprimer mon avis.

M. LESAGE: Puis-je en avoir un exemplaire pour ma gouverne?

M. IRVINE: Il se peut, comme l'a dit M. McGregor, que la valeur en soit diminuée si l'auteur n'est pas présent pour répondre aux questions, mais il peut toutefois nous être utile.

Le PRÉSIDENT: Mais l'intention est d'en prendre connaissance plus tard.

L'hon. M. MAYHEW: Je ferai remarquer que lorsque les autres messieurs ont déposé des mémoires ils ont prêté serment. Ils ont fait des déclarations attestées par serment. Il n'en serait pas ainsi dans ce cas.

M. LESAGE: Au Comité de décider.

L'hon. M. MAYHEW: Elle pourrait devenir une déclaration attestée par serment.

Me DYDE: M. Glass a été assermenté devant le Comité.

M. LESAGE: Il appartient au Comité d'attacher au mémoire l'importance que les circonstances justifient.

Le PRÉSIDENT: Au Comité de décider.

M. FLEMING: Il est difficile de se prononcer sans prendre connaissance du mémoire. C'est peut-être un mémoire qui provoquera de nombreuses questions et dont l'importance dépendra considérablement des questions qu'il provoquera. Il est difficile de dire si ce serait un grave écart à la pratique usuelle que de l'accepter lorsque le témoin n'est pas présent.

M. PINARD: Je crois savoir que le mémoire est très bref?

Me DYDE: Environ une page.

M. LESAGE: On pourrait le faire circuler.

M. FLEMING: S'il ne contient qu'une page et si nous avons l'assurance que M. Glass viendra répondre aux questions qui s'y rattachent, nous pourrions le verser à l'appendice et le considérer comme devant être identifié plus tard.

Le PRÉSIDENT: La chose vous agrée-t-elle?

M. MCGREGOR: Non, je m'y oppose.

M. FLEMING: Je n'aime pas m'écarter des règles ordinaires, mais c'est un bref mémoire et on nous assure que l'auteur se présentera dans un jour ou deux pour répondre aux questions.....

Le PRÉSIDENT: Me Dyde dit qu'il ne peut l'assurer.

M. FLEMING: Si nous ne sommes pas assurés que l'auteur se présentera, nous ne devrions pas le verser au compte rendu, à mon avis.

Le PRÉSIDENT: Me Dyde croit que nous ferions peut-être mieux d'attendre.

L'hon. M. MAYHEW: Pourrait-on en distribuer des exemplaires aux membres du Comité pour leur gouverne?

Me DYDE: Je puis en distribuer. Je n'en ai pas suffisamment d'exemplaires pour le distribuer à l'instant, mais j'en ferai faire.

Le PRÉSIDENT: La chose sera faite.

L'hon. M. MAYHEW: Cela serait satisfaisant.

Le PRÉSIDENT: Nous en ferons distribuer des exemplaires.

M. FLEMING: Alors, on ne le verse pas au compte rendu?

Me DYDE: Je vais appeler les représentants de la *Dominion Woollens and Worsteds.*

M. Henry Barrett, président de la *Dominion Woollens and Worsteds, Limited,* est appelé et assermenté.

M. Stanley W. Haufschild, secrétaire-trésorier de la *Dominion Woollens and Worsteds Limited,* est appelé et assermenté.

Me DYDE: Monsieur Barrett, voulez-vous donner au Comité votre nom au complet.

M. BARRETT: Henry Barrett.

Me DYDE: Et votre adresse?

M. BARRETT: De mon domicile?

Me DYDE: Oui.

M. BARRETT: 106, South Drive, Toronto.

Me DYDE: Et votre profession?

M. BARRETT: Président de la *Dominion Woollens and Worsteds, Limited.*

Me DYDE: Monsieur Haufschild, voulez-vous donner au Comité votre nom au complet?

M. HAUFSCHILD: Stanley W. Haufschild.

Me DYDE: Et votre adresse?

M. HAUFSCHILD: 176, Islington Ave.

Me DYDE: A Toronto?

M. HAUFSCHILD: Islington, Ontario, une banlieue de Toronto.

Me DYDE: Et votre profession?

M. HAUFSCHILD: Secrétaire-trésorier de la *Dominion Woollens and Worsteds.*

Me Dyde (à M. Barrett):

D. Monsieur Barrett, vous avez entendu le témoignage rendu par M. Knight, comptable agrégé, et je présume que vous voulez présenter un mémoire au Comité au sujet de la compagnie. Vous pouvez aussi faire tous les commentaires que vous désirez au sujet du témoignage de M. Knight et du rapport que nous appelons le rapport C. De quelle façon voulez-vous procéder? Voulez-vous donner la préséance à votre

mémoire ou à vos commentaires?—R. Je crois qu'il serait préférable de commencer par la lecture du mémoire remis à M. Knight ainsi que du questionnaire complet qui a été envoyé.

Me DYDE: Messieurs, je crois que ce mémoire fait partie des documents que l'on vous a distribués. C'est le mémoire qui porte à l'angle droit, au haut de la page, l'inscription Feuillet 1. Il est intitulé "Mémoire à lire conjointement avec les états marqués 1 à 6 inclusivement". Je crois que vous l'avez, mais je veux en être certain. Voulez-vous, monsieur Barrett, donner lecture du mémoire?

Le TÉMOIN: Mémoire à lire conjointement avec les états marqués 1 à 6 inclusivement, fourni aux comptables du Comité spécial des prix de la Chambre des communes — Enquête sur l'industrie textile — 1947.

Il convient probablement de mentionner maintenant la date de ce mémoire, plutôt que d'attendre d'arriver à la dernèire page. Le mémoire est daté de Toronto, le 5 mai 1948.

Me Dyde:

D. Ainsi la date de 1947 que vous venez de mentionner est une erreur d'écritures?—R. Non, il s'agit du Comité spécial des prix sur les produits textiles de 1947.

M. LESAGE: Non, non.

Me Dyde:

D. Vous parlez de la présente enquête?—R. Oui.

M. FLEMING: Il semble bien que nous avons siégé aussi longtemps que cela.

Le TÉMOIN:

Historique

La *Dominion Woollens and Worsteds Limited*, a été constituée en corporation au mois de juin 1928, pour acquérir l'actif et les entreprises de la *Canadian Woollens, Limited* et de la R. *Forbes Company, Limited.*

Les opérations de la *Canadian Woollens, Limited* se sont effectuées aux endroits suivants:

1. Bonner-Worth Mills, Peterborough, Ont.
2. Milton Spinners Limited, Milton, Ont.
3. Otonabee Mills, Peterborough, Ont.
   (Ces trois établissements fabriquaient des filés pour l'industrie du tricotage).
4. Auburn Mills, Peterborough, Ont.
   (Manufacture d'étoffe de laine).

Les opérations de la *R. Forbes Company Limited* se pratiquaient aux endroits suivants:

1. Hespeler Mill, Hespeler, Ont.
   (Manufacture de tissus de laine peignée, de filés pour tricotage à la main et vêtements extérieurs.)
2. Orillia Worsted Limited, Orillia, Ont.
   (Manufacture de filés de laine peignée.)

À cause des conditions commerciales et des autres raisons qui prévalaient dans les premièrse années qui suivirent 1930, il fut jugé nécessaire de pratiquer des économies dans la production et d'inaugurer un programme de centralisation des opérations échelonné sur une période d'années selon que les conditions seraient propices et que les finances le permettraient. Jusqu'à la réalisation de cette visée et pendant la période de centralisation, la compagnie fut assujétie aux conditions suivantes:

1. Coût élevé de la production et pertes d'exploitation qui s'ensuivirent.

2. Fortes dépenses d'entretien.

Pendant les quelques années qui précédèrent 1938, les affaires de la compagnie subirent une baisse anormale, comme le démontre le bilan d'exploitation, état n° 1 du questionnaire.

En conséquence du programme suivi pendant quelques années, une transformation importante s'opéra dans l'organisation matérielle des opérations de la compagnie, à savoir, la centralisation de sa fabrique d'étoffe de laine à Auburn Mills, Peterborough, Ontario, et des opérations de l'usine de Hespeler à Hespeler, Ontario, ainsi que la discontinuation de la fabrication des tricots à l'usine de Hespeler. La transformation devient nécessaire pour éliminer les opérations coûteuses et par conséquent non profitables. Dans ces circonstances, l'outillage moderne de l'usine d'Auburn fut transféré à celle de Hespeler et la première fut démolie.

Me Dyde:

D. Pouvez-vous lire plus vite, monsieur Barrett; les membres du Comité ont des exemplaires sous les yeux.—R. Très bien.

La perte de 1938 est la conséquence de l'état de stagnation de l'industrie pendant cette année ainsi que de l'interruption de la production pendant la période de centralisation des opérations que nous avons signalées, de même que des frais de transport de l'outillage.

Des établissements susmentionnés trois seulement furent maintenus et fonctionnent présentement. Ce sont l'usine de Hespeler, à Hespeler, Ontario; l'usine de Bonner-Worth, à Peterborough, Ontario; l'usine d'Orillia, à Orillia, Ontario.

Bien que les opérations de l'année terminée le 31 décembre 1939 accusent une amélioration considérable sur celle des années antérieures, elles ne révèlent pas toutes les économies qui découlèrent de la transformation de l'organisation matérielle, parce que les usines ne fonctionnèrent pas à plein rendement sauf pendant les quatre derniers mois de l'année, cette dernière période ayant accusé 68 p. 100 des bénéfices réalisés pendant l'année. Ce résultat ne provient pas, sauf dans une faible mesure, de l'augmentation des ventes stimulées par le temps de guerre. (Les commandes de l'Etat ne représentent que 2 p. 100 des ventes de 1939.) Pendant le premier semestre de l'année 1939, la production fut matériellement paralysée par le parachèvement des opérations de centralisation. Ainsi les opérations de 1939 ne doivent pas être tenues comme normales. L'année 1940 marque la première étape qui traduit les résultats de la centralisation, soit une production accrue et de plus forts bénéfices avec l'organisation matérielle présente.

Puisque la période envisagée par le questionnaire remonte à 1936 (comprenant la période réglementaire sous le régime de la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices), et puisque les affaires de la compagnie furent anormalement en baisse pendant la période normale, la commission arbitrale établie sous le régime de la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices fut priée d'établir les bénéfices normaux et elle les a fixés à $300,000.

Nature et étendue des opérations

La compagnie fait partie de la section lainière de l'industrie textile dont la laine est la matière première, et 85 p. 100 de nos produits achevés sont vendus à d'autres fabricants pour transformation ultérieure, à la différence des fabricants faisant aussi partie de la section lainière de l'industrie textile qui fabriquent des produits de consommation et dont

les produits achevés sont vendus au consommateur sans autre transformation. (Les autres 15 p. 100 de nos produits achevés sont des produits de consommation mentionnés plus bas au paragraphe 3 décrivant nos opérations.)

Avec cette explication nous voulons souligner que nul autre fabricant n'entreprend une tâche comparable à la nôtre. Nos opérations se divisent en cinq principales divisions.

1. Nous fabriquons de l'étoffe de laine peignée, et, à ce point de vue, nous sommes un établissement complet; c'est-à-dire nous fabriquons de l'étoffe de laine peignée à partir de la matière première, la laine, et notre produit achevé est l'étoffe, prête pour la coupe.

Cette fabrication comporte quatre étapes distinctes:

a) Le peignage de la laine — produit: les peignés.
b) Le filage des peignés — résultat: les filés.
c) Le tissage des filés — produit: l'étoffe.
d) La teinture et l'apprêtage de l'étoffe — produit: étoffe teinte et apprêtée, prête pour la coupe.

La plupart de nos concurrents au Canada n'exécutent qu'une seule de ces opérations; d'autres en exécutent deux et, en certains cas, trois, mais dans aucun cas la même usine exécute-t-elle les quatres opérations.

Note: Dans tous les cas le tisseur de l'étoffe est le vendeur du produit achevé.

2. Nous fabriquons des tissus de laine et, à cette fin, nous avons un établissement complet, la matière première étant la laine crue et le produit achevé, l'étoffe teinte et apprêtée, prête pour la coupe.

À ce point de vue, nos concurrents au Canada possèdent une organisation semblable à la nôtre, bien qu'il y ait une ou deux compagnies qui ne sont pas parfaitement complètes.

3. Nous filons les filés de laine peignée qui se vendent aux fileurs et tisseurs qui ne possèdent pas d'outillage de filage. Nous fournissons ces filés teints et non teints. Nous fabriquons encore des filés pour tricotage à la main. (C'est le seul produit de consommation que nous fabriquons et il représente environ 15 p. 100 de notre production.)

Notre principal concurrent au Canada fabrique ce produit d'une manière semblable à la nôtre, mais il existe un certain nombre de petits fileurs de filés de laine peignée qui n'ont pas d'outillage pour la teinture et qui font teindre leurs filés par des teinturiers à commission.

En plus des opérations 1, 2 et 3, dans lesquelles nous commençons avec la matière première, la laine, et dans lesquelles notre produit achevé doit être encore transformé, à l'exception des filés pour le tricotage à la main.

4. Nous peignons, à commission la laine appartenant à d'autres compagnies.

Dans ces circonstances notre exploitation n'est pas facilement comparable à celle de nos concurrents et le chiffre des ventes n'est pas un indice sûr, parce que dans l'exploitation d'une usine à opération unique le coût de la matière première est le prix de vente du transformateur précédent. À ce prix de la matière première, s'ajoutent les frais de transformation ultérieure ainsi qu'une marge de bénéfice pour déterminer le prix de vente de chaque transformateur successif.

Situation depuis 1940

Pendant la période allant de 1940 à 1945 inclusivement, nos usines furent occupées à la production militaire dans une grande mesure comme l'indique le tableau suivant:

1940	43·6	p. 100
1941	27·6	p. 100
1942	63·7	p. 100
1943	65·5	p. 100
1944	40·4	p. 100
1945	37·6	p. 100

De septembre 1941 aux mois d'avril 1947 notre production pour fins civiles fut soumise aux plafonds des prix établis par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Ces plafonds furent trop bas dès le début, mais ils nous mirent à la gêne en 1946, lorsque la production de la compagnie fut entièrement vendue aux civils à des prix de plafonds beaucoup trop bas, par suite de l'augmentation des salaires et des autres frais de fabrication survenue depuis 1940.

La matière première de notre compagnie comprend (1) la laine, achetée principalement sur les marchés de produits primaires (Australie, Nouvelle-Zélande et Afrique) et (2) de peignés (laine peignée) importés du Royaume-Uni.

De septembre 1939 à juin 1946, la laine se vendait sur les marchés de produits primaires à des prix soumis à la régie. En juillet 1946, la méthode normale d'avant-guerre de vente à l'enchère fut reprise. Les pays européens, qui manquaient de laine, et les Etats-Unis d'Amérique en achetèrent en grande quantité. A cause de la réduction des approvisionnements de laine de haute qualité (les principaux types qu'utilise notre compagnie) cette situation provoqua une forte augmentation des prix dont les établissements canadiens n'étaient nullement responsables. Les tableaux suivants indiquent l'étendue de l'augmentation des prix de la laine et des peignés du genre que nous utilisons principalement.

M. Fleming:

D. Quand vous dites "que nous utilisons" voulez-vous dire que vous produisez ou que vous achetez?—R. Bien, les peignés que nous confectionnons et aussi que nous achetons. Nous avons une usine de peignage pour la production des peignés mais son rendement ne suffit pas à nos besoins, alors nous faisons les deux.

M. Irvine:

D. Sur ce sujet, puis-je demander si la laine produite au Canada convient pour les peignés?—R. Bien, oui, pour une quantité restreinte. Quand vous parlez de laine, la régie britannique de la laine, lorsqu'elle entra en fonction au début des hostilités, fut contrainte d'accepter 1,200 différents types de laine. Lorsque vous me demandez si la laine canadienne convient pour le peignage, la réponse présente de grandes difficultés. Nous avons peigné de la laine canadienne, mais on ne peut l'obtenir facilement et une très, très faible quantité seulement est propre à la confection d'étoffe de laine peignée. Ces statistiques sur les prix de la laine et des peignés furent pleinement fournies, je crois, par M. Griffin, mais je ne crois pas que ces chiffres sur les peignés soient à jour. Nous avons reçu vendredi un câblogramme de Bradford indiquant que le prix de 64 pour les peignés est maintenant de 123 pence. Avant la guerre le prix de ces peignés était de 26 pence ½.

1. *Laine.* Prix types des ventes, à Londres, des laines de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et du Sud-africain — Prix en cents par livre — laine lavée — auxquels il faut ajouter les frais de débarquement d'environ 6c. la livre.

Qualité	Juin, 1939	Juin, 1946	Juin, 1947	Déc., 1947	Pour-cent d'augmentation Déc., 1947 sur Juin, 1939
—70's	43.2	71.8	99.5	129	299
Fine —64's	39.9	68.6	92.0	121	303
—60's	37.9	65.4	86.9	113	298
Médium (58's)	35.1	63.0	77.3	96	274

Les prix de juin 1946 sont les derniers prix assujétis à la régie sur le marché de la laine primaire avant la reprise des ventes à l'enchère en juillet 1946.

Prix pleins, y compris la subvention, pour les qualités de laine suivantes, sur lesquels se basaient les prix de plafond durant la période de guerre:

Fine { 60 ..... 65·5c.
64 ..... 68·9c.

2. *Peignés.* Prix de Bradford — en pence par livre — auxquels il faut ajouter les frais de débarquement de 4 pence la livre.

Qualité	Août, 1939	Déc., 1946	Sep., 1947	Nov., 1947	Jan. 1, 1948	Fev.23, 1948	Pour-cent d'augmentation Fév. 1948 sur Août, 1939
64's chaîne...	26½	48½	58½	84	86	103	292
64's moyenne	25½	46¾	56½	80	81	98	284
58's surfini...	23½	43½	48¼	66	67	70	188
58's moyenne.	22½	42¼	46¼	64	65	68	202

Prix pleins, y compris la subvention, pour les qualités de peignés susmentionnées sur lesquels se basait le plafond des prix de vente des tissus destinés aux civils pendant la guerre:

64 chaîne ..... 52 pence ½
64 moyenne ..... 51 pence ¼
58 surfine ..... 47 pence
58 moyenne ..... 46 pence

Les salaires se sont considérablement accrus de 1939 à ce jour pour faire face à la cherté montante de la vie. Le coût de la main-d'œuvre pour les tissus types est présentement 155 p. 100 plus élevé qu'en 1939. Les frais de fabrication ont augmenté de 147 p. 100 pendant la même période.

M. IRVINE: Cela comprend-il l'augmentation pour la main-d'œuvre?

Le TÉMOIN: Non, monsieur, les frais de fabrication sont distincts du coût de la main-d'œuvre.

Comme il est indiqué ci-dessus, les prix de la laine de haute qualité étaient en décembre 1947 trois fois plus élevés qu'en juin 1939 et presque le double de ce qu'ils étaient en juin 1946. En février 1948 le prix de

peignés de haute qualité était quatre fois plus hauts qu'en août 1939 et plus du double de ce qu'il était en décembre 1946.

Par suite de la hausse marquée des prix de la laine et des peignés qui survint immédiatement après la discontinuation de la régie des prix et dès la reprise des ventes à l'enchère en juillet 1946, il fut jugé absolument nécessaire de fixer les prix de vente de nos produits à partir d'avril 1947 sur le coût de remplacement de la matière première plutôt que d'après le coût de la matière employée dans leur confection, puisque c'était la seule façon de financer le remplacement de nos stocks.

La période qui s'écoule entre l'achat de la laine sur le marché primaire et le parachèvement de l'étoffe teinte et apprêtée dans une usine complète comme la nôtre est d'au moins six mois et la nécessité de la pratique susmentionnée est devenue manifeste au cours de la dernière année. Le payement de la laine doit s'effectuer au moment de l'expédition.

Les stocks sont maintenus au niveau minimum requis pour assurer un plein rendement. Le tableau ci-dessous indique les frais accrus que nécessite le maintien des quantités minimums de matières. Les emprunts bancaires attestent des conditions de haute inflation dans lesquelles nous fonctionnons présentement.

Pour l'année financière terminée en	Stocks (en magasin et en transit)	Emprunts bancaires y compris les traites à payer aux conditions de lettres de crédit à échéance
1936	$1,057,000	$ 607,000
1937	1,145,000	561,000
1938	765,000	457,000
1939	1,061,000	423,000
1940	1,970,000	186,000
1941	1,959,000	588,000
1942	2,348,000	....
1943	1,892,000	....
1944	1,593,000	....
1945	2,324,000	400,900
1946	2,971,000	1,169,000
1947	3,672,000	1,153,000
1948 (31 mars)	4,150,000	2,011,000

Pendant les années 1942, 1943 et 1944 de même qu'une partie de l'année 1945 les stocks de matières premières pour production militaire furent assumés par une compagnie d'Etat, la *Melbourne Merchandising Limited.* C'est ce qui explique l'absence d'emprunts bancaires pendant des années. Au cours de 1945, la compagnie reprit la production civile exclusivement, ce qui nécessita le financement de toute la matière première requise à compter du moment de l'expédition sur le marché primarie; donc le retour aux emprunts bancaires, lesquels, avec les traites payables aux termes de lettres de crédit, se sont élevés au mois de mars 1948 à $2,011,000 comme il est indiqué ci-dessus. Dans notre genre de commerce la laine doit être achetée et payée dans une grande mesure pendant la saison d'achat et d'expédition sur le marché primaire.

Vous constaterez dans les états détaillés des pertes et profits nos 1 et 2 qu'il fut nécessaire en 1947, afin de financer le remplacement de la matière première, d'insérer dans les recettes une somme de $462,792 requise pour le remplacement des stocks de laine. Ainsi les recettes, de 1947, dans la mesure d'au moins $462,792, ne sont pas des recettes réelles. Notre compagnie ne pourrait se maintenir en affaires si les recettes des ventes ne contenaient pas un item pour le remplacement des stocks au prix de remplacement. Les revenus d'exploitation indiqués au tableau 2 pour les mois de janvier, février et mars doivent aussi être considérés comme comprenant une somme de $200,000 requise pour le remplacement des stocks de laine à un prix plus élevé.

Si vous avez besoin d'explications sur les données qui précèdent, nous seront heureux de les fournir.

Le tout respectueusement soumis.

LA DOMINION WOOLLENS AND WORSTEDS, LIMITED

(Signé) .....
Secrétaire-trésorier.

Toronto, le 5 mai 1948.

M. Fleming:

D. Je veux vous poser une question avant que vous tourniez la page. Elle se rapporte à la deuxième colonne intitulée Stocks en magasin et en transit. Dois-je comprendre que les stocks de matières se sont maintenus à peu près au même niveau pendant cette période?—R. Je ne dirais pas au même niveau, parce que pendant les années de guerre et depuis la fin des hostilités les expéditions de laine de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, d'où nous obtenons surtout cette laine, sont très incertaines. Il n'y a pas de transport régulier. Je crois que le P.-C. doit bientôt affecter un navire à cette fin. Vous ne pouvez jamais dire quand se fera l'expédition. Il faut parfois de quatre à cinq mois après l'achat par nos courtiers en Australie ou en Nouvelle-Zélande avant que la laine parvienne à nos usines.

D. Vous prévoyiez peut-être que je vous poserais quelque question au sujet de ce tableau, mais je n'insisterai pas présentement. Je pensais que l'objet de cette colonne était d'indiquer ce qu'il vous en coûtait pour maintenir vos stocks et l'augmentation qui s'est produite alors que la valeur matérielle de vos marchandises s'était maintenue à peu près au même niveau.—R. Bien, elle se maintient passablement bien, mais vous faites maintenant la comparaison... approximativement les chiffres de... il faut commencer en 1943 ou 1944 parce que pendant la période de guerre la laine était achetée par la *Melbourne Merchandising* pour les fins militaires et cela nous évitait cette nécessité, et en conséquence nos stocks était bas. Vous ne pouvez les remonter rapidement. Or, lorsque vous parlez de la constance des stocks, je puis dire qu'ils ont été constants depuis trois ou quatre ans.

D. C'est ce que je voulais savoir.—R. Mais vous ne pouvez faire la comparaison avec les années d'avant-guerre.

D. La quantité de marchandises à la fin de l'année était à peu près la même que pendant les trois ou quatre dernières années?—R. Oui.

M. IRVINE: J'aimerais savoir ce que Me Dyde se propose de faire au sujet du reste du mémoire. Se propose-t-il d'interroger le témoin?

Me DYDE: Voici mon intention: Je veux que le mémoire soit versé au compte rendu et ensuite je me propose certainement d'y revenir et de l'examiner. Je voudrais terminer cette formalité et vous saisir du mémoire; ensuite j'y reviendrai certainement. Ce sera peut-être à la séance de cet après-midi.

Me Dyde:

D. Monsieur Barrett, avant de vous poser des questions formelles, je voudrais vous voir identifier les échantillons produits par la *Dominion Woollens* afin de les classer régulièrement. Vous avez déposé certains échantillons. Je voudrais vous les voir identifier au regard du rapport présenté par M. Knight; vous avez un exemplaire de ce rapport, "C", n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Si vous consultez l'annexe C-7, vous y verrez la description de certains tissus et nous aimerions savoir lesquelles de ces pièces vous produisez. La première qui figure à l'annexe C-7 est une étoffe de laine peignée teinte en filé. Voulez-vous la chercher parmi les échantillons et nous la montrer?—R. L'échantillon porte un numéro qui pourrait être inscrit au tableau C-7. L'étoffe de laine peignée teinte en filé porte le numéro 14148.

D. Et c'est cette pièce d'étoffe que vous nous montrez?—R. C'est cette pièce.

D. Pièce 145. La suivante est une étoffe de laine peignée, teinte en filé, pour complets.—R. Nous avons deux échantillons qui correspondent à cela, nos 50001 et 50002.

D. Les deux peuvent former la pièce 146. Ensuite, le tweed.—R. Le numéro est 7053.

D. Voici le tissu que vous produisez?—R. Oui.

D. Pièce 147. Ensuite, étoffe à pardessus.—R. 5189.

D. C'est le numéro de l'échantillon?—R. Oui.

D. Ce sera la pièce 148. Lorsque je vous ai demandé au début de traiter de cette question j'ai dit que vous aviez un mémoire et je vous ai demandé si vous aviez des commentaires à faire sur les tissus déposés au Comité par M. Knight. Voulez-vous maintenant faire vos commentaires?—R. Je voudrais ajouter au rapport de M. Knight quelques brèves observations sur le caractère de notre commerce.

D. En plus de ce que mentionne le mémoire?—R. Il peut y avoir quelque répétition, mais pas pour la peine. Mes commentaires seront brefs.

D. Continuez.—R. Il nous faut prendre des engagements à longue échéance non seulement quant à la vente de nos produits achevés mais aussi quant à l'achat de la matière première dont ils sont confectionnés. Nos affaires sont saisonnières. Nous annonçons nos prix vers le 15 février pour la saison d'automne et nous livrons les marchandises commandées à cette époque à des prix fermes probablement jusqu'à la fin d'octobre. Nous procédons de la même façon pour la saison du printemps. Nous fixons les prix vers le 15 août et remplissons les commandes faites à cette époque à des prix fermes jusqu'à la fin de mars. Lorsque les prix sont modifiés à ces époques il faut ordinairement quatre mois avant que l'effet des prix revisés se fasse sentir dans le revenu d'exploitation. Les engagements pour la matière première doivent être pris quelques mois avant la livraison de cette dernière et il s'écoule au delà de douze mois avant que le recouvrement des sommes engagées, dans les recettes de vente des produits achevées. Il existe une forte concurrence dans l'industrie. Les dernières statistiques en notre possession indiquent que 40 p. 100 du marché domestique proviennent des importations, et de 60 à 70 usines rivalisent dans le partage du reliquat de 60 p. 100. Il est regrettable que des chiffres plus exacts n'aient pu être utilisés dans le rapport C pour indiquer le capital engagé que n'en contient la page 12. L'exclusion des emprunts fausse la situation. À quelle fin peuvent servir les emprunts si ce n'est dans la conduite des affaires? Je veux aussi signaler le fait que la portion remboursable de l'impôt sur les surplus de bénéfices est indiquée comme capital engagé. J'ignore si cette portion remboursable a été remboursée à quelqu'un. Je sais qu'elle ne nous l'a pas été.

M. Knight a éprouvé de la difficulté l'autre jour en expliquant une transaction par laquelle une somme de quelque $2,800,000 a été retirée de la compagnie Ayers, somme qui fut remplacée par des obligations et des billets. J'ignore si ce point lui a échappé, mais si vous consultez le tableau C-8, vous y verrez que le capital engagé par la *Dominion*

Woollens and Worsteds, selon qu'il est indiqué à la page 12, je crois, est de $3,877,000. En 1944 le capital indiqué est descendu à $1,725,000. Les bénéfices pour l'année 1943 sont mentionnés comme étant de $225,000 et le pour-cent de bénéfice, par rapport au capital, de 7·8. Pour l'année 1944, les bénéfices sont de $230,000, une augmentation de $14,000, et le pour-cent du bénéfice est passé, d'après ces chiffres, de 7·8 à 13·9.

Or, ces chiffres ne peignent nullement la situation.

Me Dyde:

D. Vous avez donné les facteurs de la réduction de $2,877,000 à $1,725,000; voulez-vous expliquer la chose, s'il vous plaît?—R. En 1943 la valeur de nos actions différées, non remboursables, non cumulatives, avec participation aux bénéfices, était de $20 au pair, 6 p. 100.

M. Irvine:

D. C'est une longue désignation.—R. En effet, et c'était des titres désastreux à avoir, mais ils furent échangés en 1944 avec l'assentiment des actionnaires privilégiés contre des obligations de 5 p. 100. En compensation du privilège de participation aux bénéfices il leur fut accordé une action ordinaire pour chaque action privilégiée qu'ils détenaient antérieurement.

Maintenant, pas un sou ne changea de main dans cette transaction. Un titre fut simplement échangé contre un autre titre.

Me Dyde:

D. Quel fut le chiffre de l'émission?—R. $1,270,000.

D. Et les actions furent échangées contre des obligations de même valeur?—R. Oui, de même valeur.

D. Dollar pour dollar?—R. Bien, les actions privilégiées étaient d'une valeur nominale de $20, et cinq actions privilégiées furent échangées contre une obligation de $100, 5 p. 100; ainsi la somme indiquée dans le tableau resta la même.

D. Quel intérêt portaient les obligations?—R. 5 p. 100.

D. Avez-vous d'autres commentaires à faire?—R. Non, aucun.

D. Alors, monsieur le président, j'aimerais revenir sur le mémoire et l'examiner page par page. Je vous préviendrai si j'ai des questions à poser. Je n'en ai pas au sujet du premier feuillet. Préférez-vous que nous attendions à cet après-midi pour aborder cette tâche?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. FLEMING: Avez-vous l'intention d'examiner les tableaux et états d'abord avant le corps du mémoire?

Me DYDE: Je me proposais d'examiner cet exposé seulement mais au regard du rapport C.

M. FLEMING: Je veux dire les états et tableaux annexés au mémoire de la *Dominion Woollens*.

Me DYDE: J'en ai fait préparer des exemplaires que nous pourrons distribuer s'il est besoin de les consulter.

La séance est suspendue jusqu'à quatre heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

Le 22 juin 1948.

La séance est reprise à quatre heures de l'après-midi.

Le PRÉSIDENT: Attention, messieurs.

M. Henry Barrett, président de la *Dominion Woollens and Worsteds Limited*, est rappelé.

M. Stanley W. Haufschild, secrétaire-trésorier de la *Dominion Woollen and Worsteds*, est rappelé.

Me DYDE: Monsieur le président, j'aimerais modifier quelque peu la manière de procéder avec M. Barrett et cela afin de gagner du temps. Je n'omettrai d'examiner aucune partie des documents que nous avons à étudier.

Me Dyde:

D. Monsieur Barrett, prenons l'annexe C-7 du rapport C de M. Knight. La première chose que je veux tirer au clair c'est la question des échantillons. Les échantillons que vous avez déposés au Comité ce matin sont des échantillons d'étoffe fine teinte en filé, nos 50001 et 50002. Je crois qu'il y a une différence dans le prix de ces deux échantillons.—R. Oui, le prix du n° 50001 a été arrêté le 18 février à $4 et $4.40 au lieu de $4.70.

D. Et l'échantillon n° 50002 reste à $4.70?—R. C'est exact.

D. Veuillez vous reporter à l'annexe C-7, monsieur Barrett, et je vais attirer votre attention sur un ou deux points sur cette page. En examinant les chiffres en regard de l'étoffe à pardessus en laine peignée teinte en filé, le premier item sur la page, et au 1er janvier 1942, je vois sous l'en-tête "Coût réel" une colonne de chiffres dont le total est $2.50. C'est $2.50 la verge, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Et sous l'en-tête "1er avril 1948", toujours au sujet du même tissu et dans la colonne intitulée "Coût réel", je vois une colonne de chiffres dont le total est de $4.50?—R. Oui.

D. En comparant ces deux colonnes je vois un revenu d'exploitation de ·39 en 1942 et, le 1er avril 1948, je vois un revenu d'exploitation de 1:53. Je vous le demande, monsieur Barrett, aussi directement que je le puis, même avec ce coût réel vous pouviez le 1er avril réduire le prix de ce tissu d'un dollar la verge et réaliser tout de même une plus forte recette d'exploitation qu'en 1942, n'est-ce pas?—R. Il est tout à fait possible, sans autre explication, que la comparaison pouvait se faire. L'explication que je crois devoir donner c'est que lors du calcul du coût des tissus nous pensions que les peignés seraient achetés de Bradford.

D. Nous reviendrons sur le sujet tantôt, mais je veux présentement attirer votre attention sur l'item suivant, étoffe fine de laine peignée teinte en filé.....

M. MCGREGOR: Cela se rapporte-t-il au rapport C?

Me DYDE: Oui, à la première page de l'annexe C-7, qui a fait le seul objet de notre discussion cette après-midi.

Me Dyde:

D. J'attire votre attention sur le deuxième item, étoffe fine de laine peignée pour complets, et lorsque je compare les deux colonnes, le coût réel, colonne du 1er janvier 1942 et coût réel, colonne du 1er avril 1948, je constate que la remarque que j'ai faite tantôt s'applique: avec la réduction d'un dollar la verge le 1er avril 1948 le revenu d'exploitation est quand même plus élevé que le 1er janvier 1942. Je suppose que votre réponse est la même; il y a une explication?—R. Oui.

D. Je voudrais que vous donniez cette explication au Comité, aussi complètement que possible, et je vous demande d'abord d'expliquer au Comité votre système de fabrication et de vente. Vous nous en avez dit un mot ce matin; vous avez mentionné deux périodes de l'année pour l'achat et la fabrication. Voulez-vous nous expliquer la chose plus complètement que ce matin? Je vous rappelle une date dont j'ai pris note lorsque vous avez dit que votre commerce était saisonnier et que vers le 15 février vous traciez votre programme pour la saison d'automne et que vous procédiez à la fabrication et aux ventes entre cette date et le mois d'octobre.—R. Oui.

D. Acceptez-vous des commandes du commerce chaque année vers le 15 février?—R. Oui, c'est l'objet de la fixation des prix; nous fixons les prix et prenons des commandes à cette époque pour livraison future.

D. Lorsque vous prenez des commandes vers le 15 février, je suppose que le client se présente à l'usine et commande un certain nombre de verges de marchandises?—R. Oui.

D. Et vous mentionnez le prix?—R. Oui.

D. Sur quoi le prix est-il basé, ou quel prix lui demandez-vous alors?—R. Le prix est basé sur la valeur de remplacement des matières premières qui entrent dans la confection des marchandises que nous vendons.

D. Comment établissez-vous la valeur de remplacement?—R. Les journaux du commerce annoncent périodiquement le prix des peignés et lorsque nous achetions les peignés de Bradford nous obtenions les prix des fabricants. Nous nous tenions constamment au courant du marché de la laine crue en Australie et en Nouvelle-Zélande d'où provient la matière première, et les ventes s'opèrent dans des conditions normales à cette époque. Nous sommes informés par câblogramme des prix demandés et nous donnons fréquemment des commandes par l'entremise de nos courtiers, parfois à des prix libres et parfois à des prix fixés par lui. Il met une enchère sur la laine.

D. C'est sur la foi de ce prix que vous fixez le prix à vos clients?—R. Oui.

D. Vous avez des tableaux mois par mois et peut-être plus souvent des autres éléments du coût, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Et ces autres éléments sont la main-d'œuvre, les frais généraux et le reste?—R. Oui.

D. Voulez-vous aussi me dire si pendant la même période de l'année vous fabriquez des tissus en plus de ceux que commandent vos clients?—Fabriquez-vous des tissus que vous placez dans vos rayons en prévision de commandes futures?—R. Je réponds à cette question par oui et non; parfois nous le faisons et parfois nous ne le faisons pas.

D. Prenons le mois de février 1948. Quelle quantité de marchandise avez-vous fabriquée sans commandes de vos clients?—R. Vous avez mentionné 1948 et je sais que nous avions une accumulation d'un tissu que nous avons confectionné et dont la qualité n'a pas répondu à notre attente; en conséquence, nous ne l'avons pas offert à nos clients; nous l'avons encore dans nos rayons. Nous espérons pouvoir en disposer dans quelque circonstances favorables.

D. Combien y en avait-il?—R. Environ 50,000 verges, je crois.

D. Sur une production totale de combien?—R. Les 5,000 verges représentent environ 10 jours de production de toute l'usine.

D. À part cette quantité avez-vous fabriqué des tissus au printemps de 1948, des tissus qui n'avaient pas été commandés?—R. Non.

D. Ainsi, la marchandise, les tissus fabriqués après le mois de février 1948, à l'exception des 50,000 verges que vous avez mentionnées, avaient été commandés par vos clients?—R. Oui.

D. Ce sont des commandes fermes, n'est-ce pas?—R. Oh, oui.

D. Des commandes de tant de verges à tel et tel prix?—R. À tel et tel prix.

D. Ainsi la seule perte que vous pouvez subir proviendrait de l'inabilité de vos clients de les acquitter? C'est votre seule perte commerciale?—R. Je ne dirais pas qu'il en est ainsi d'après mon expérience.

D. A quel autre risque êtes-vous exposés?—R. L'expérience démontre qu'une réduction du prix des tissus vous contraint d'adapter vos prix à ceux du marché.

D. Avez-vous déjà dû le faire?—R. Oui, dans le passé.

D. Quand cela est-il arrivé?—R. Le marché est à la hausse depuis neuf ans, de sorte que la chose ne s'est pas produite depuis neuf ans.

D. Mais vous vous souvenez que la chose est arrivée?—R. Oui.

D. Et si vous voyez venir une baisse des prix, vous prévoyez qu'un client peut vous forcer la main?—R. Oui.

D. Même s'il a donné une commande à prix ferme?—R. Oui.

D. Il reste à savoir si la chose se produira à l'avenir; vous ne savez pas ce qui arrivera?—R. Absolument pas.

D. Vous tentez d'obtenir une commande à prix aussi ferme que possible en premier lieu?—R. Oui.

D. Après cette digression je veux revenir à l'annexe C-7 et je vous demande d'expliquer au Comité en quoi ma remarque est erronée, ma remarque à l'effet qu'en dépit de la réduction d'un dollar sur le prix de vente de vos tissus votre revenu d'exploitation s'accroît quand même.—R. Au 1er janvier 1942 le prix de revient des tissus était basé sur le prix des peignés importés de la Grande-Bretagne. Le 1er avril 1948 le prix de revient des tissus s'étayait sur le prix des peignés faits de laine à bon marché que nous avions eu la chance d'acheter en Australie probablement douze mois à l'avance. Pendant la guerre nous faisons des peignés pour notre propre usage. Nous avons constaté qu'en achetant la matière première sur le marché primaire et en faisant nos peignés, ils nous coûtaient beaucoup moins cher et, comme le disait M. Griffin ce matin, nous nous approvisionnions de peignés, qui étaient et sont encore le problème de l'industrie d'étoffe de laine peignée. La valeur de remplacement de cette matière, dont le prix était de $1.26 le 1er avril, est de $2.33. Cela pour l'étoffe de laine peignée teinte en filé pour pardessus. La valeur de remplacement est de $2.19 pour l'étoffe teinte en pièce, pour complets.

D. Et vous avez déjà expliqué comment vous établissez la valeur de remplacement, la méthode par laquelle vous déterminez ce chiffre à $2.33, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Maintenant, voulez-vous vous reporter à deux autres colonnes? J'examine la colonne de chiffres sous l'en-tête 1er avril 1947 et j'y vois le prix de revient basé sur la valeur de remplacement; j'y aperçois Prix de revient des matières le 1er avril 1947, $1.57 la livre. Voyez-vous ce chiffre?—R. Oui.

D. Et ensuite dans la colonne intitulée 1er avril 1948, Coût réel de la matière $1.26?—R. Oui.

D. Or, la première conclusion à laquelle je suis forcé d'en venir, monsieur Barrett, c'est que le chiffre de $1.57 ne peut être exact, parce que le 1er avril 1948 le prix est descendu à 1.26. Vous pourriez nous expliquer cela.—R. Bien, je dois dire que la laine à bon marché que nous avions en magasin dont nous faisions nous-mêmes des peignés permettait d'en fixer le prix à $1.26. Cela ne se rattache nullement à la valeur de remplacement le 1er avril 1947.

D. Mais en avril 1947 la valeur de remplacement était de $1.57; et nous constatons que par la suite, bien que le prix de la laine se soit accru dans l'intervalle, le prix de revient est descendu à $1.26.—R. Oui, mais puis-je faire remarquer que je me suis expliqué.....

D. Longuement.—R. Je ne sais pas si c'était longuement ou non... je vous ai dit ce matin que les commandes de matière première devaient être données longtemps avant leur utilisation. Maintenant, il peut arriver, comme vous le dites,— les chiffres de notre prix de revient sont exacts — que nous ayons eu de la matière première en magasin pendant plus de douze mois, qui a pu être achetée en 1945; la livraison de la matière première était alors très incertaine. Mais je ne crois pas qu'il faille attacher aucune importance au fait que nous avions de la matière première à bon marché qui nous a permis de réduire le prix de revient; cela n'a nullement influé sur la valeur de remplacement calculée le 1er avril 1947.

D. Non, mais l'importance de ma remarque découle de ce que j'ai constaté du revenu d'exploitation très élevé le 1er avril 1948, à savoir $1.53 la verge.—R. Relativement au prix de revient, oui.

D. Oui. Or, pourquoi ne pas tenir compte du prix de revient lorsque nous envisageons la question des prix?—R. Bien, si, lorsque le prix de la matière première est à la hausse, vous vendiez vos produits fabriqués de matière première à bon marché d'après le prix de revient, le produit serait insuffisant pour remplacer la matière première au prix plus élevé.

D. Oui, mais lorsque vous prenez des commandes en février 1948 votre client paye un prix que vous estimez comprendre vos frais généraux et la valeur de remplacement?—R. Oui.

D. Et lorsque le payement est effectué vous constatez souvent pouvoir acheter la laine à meilleur marché, n'est-ce pas?—R. Non, pas depuis neuf ans; nous avons toujours payé un prix plus élevé. En d'autres termes, la somme, la valeur sur laquelle nous calculons notre prix de revient, le prix de remplacement qui entre en ligne de compte, est invariablement plus élevée lorsque nous achetons la matière première.

D. Mais il n'a pu en être ainsi entre le mois d'avril 1945 et le mois d'avril 1948 parce que la valeur de remplacement était de $1.57 en 1947 et votre prix de revient est plus bas, $1.26.—R. Je ne vois pas quelle explication je pourrais donner autre que ce chiffre de $1.26 la livre est sans aucun doute le prix d'une matière première que nous avions en magasin depuis très longtemps.

D. Combien de temps?—R. Je ne saurais le dire.

D. Votre prix de revient depuis janvier 1942 a-t-il été plus élevé?—R. Bien, non. Voilà qui est différent; c'est-à-dire l'achat des peignés, l'achat de la laine sur le marché primaire et sa transformation en peignés dans notre usine. Ce sont deux choses différentes.

D. Nous ne pouvons pas comparer 1942 à 1948?—R. Non. La matière première en 1942 consiste en peignés; celle du 1er avril 1948, en laine crue.

D. Ainsi vous dites que par suite d'une évolution dans vos méthodes de fabrication vous avez un revenu d'exploitation de $1.53 en comparaison de 39 cents antérieurement?—R. Non, non. Je n'ai pas dit cela du tout. C'est par hasard que ce chiffre se prête à cette conclusion. Nous ne sommes pas d'avis qu'il est possible de se maintenir en affaires en calculant la valeur de votre matière première au prix effectif, parce que ce que vous pourriez réaliser et affecter à l'achat de matières premières plus chères lorsque les prix sont à la hausse vous le perdrez certainement lorsque la matière première sera à la baisse.

D. Bien, j'ai déjà entendu cette explication. Je vais maintenant passer à l'annexe C-8. Lors du témoignage de M. Knight nous étions à examiner les chiffres des réserves d'inventaire pour plusieurs années lorsqu'il nous dit qu'il n'y figurait pas de chiffres pour 1936 ni pour les trois années suivantes. Rendu à 1940, il y avait un chiffre noi, $360,000; en 1941, un chiffre noir, $16,000; en 1942, un chiffre noir, $81,000; et ensuite deux chiffres rouges, 1943 et 1944, soit $42,000 pour la première année, et $108,000 pour la seconde; pour les années 1945 et 1946, il n'y avait pas de chiffre; en 1947, le chiffre était de $463,000. Maintenant, voulez-vous nous dire quel était votre système à l'égard de vos réserves d'inventaire?—R. En 1940, 1941, 1942, 1943 et 1944 les réserves d'inventaire furent tout à fait différentes de celle qui fut établie en 1947. Les réserves de 1940, 1941, 1942, 1943 et 1944 furent établies sous le régime de la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices et s'appliquaient à la taxe sur les surplus de bénéfices seulement. La réserve variait d'une année à l'autre parce que — je parle de mémoire — la réserve autorisée par la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices portait sur une quantité donnée de matières en magasin à la fin de l'année financière 1939 et au prix alors en vigueur. À mesure que la quantité augmentait la réserve était rectifié. Or, ces chiffres étaient déterminés par l'inspecteur de l'impôt sur le revenu et l'impôt normal en avait été payé. Le seul impôt qui reste encore à payer c'est la taxe sur les surplus de bénéfices. Sous le régime de cette loi, ces réserves s'élevaient à environ $300,000. Il fallait les ajouter aux bénéfices de l'année 1948 et le taux de la taxe en vigueur en 1947 doit être payé sur ce montant.

D. Vous avez parlé des années antérieures et vous avez dit, je crois, qu'il y avait une différence en 1948 qui explique cette somme de $463,000, n'est-ce pas?—R. Non, c'est l'explication des réserves que vous avez mentionnées pour les cinq années.

D. Oui?—R. 1940 à 1944.

D. Merci.—R. La réserve établie en 1947 l'a été pour fins comptables. Les données furent tirées de nos dossiers, et, comme je l'ai expliqué, elle avait pour objet de remplacer la matière première utilisée en 1947 et qui nous avait coûté $463,000, et la même chose pour remplacer la matière première en 1948.

D. Voulez-vous décomposer ce chiffre? Vous parlez maintenant d'une méthode spéciale pour arriver à $463,000. Voulez-vous m'en expliquer les détails?—R. Oui, je le puis, je crois. Nous nous ferons un plaisir de vous donner les détails. Nous n'avons pas les données en notre possession.

D. Je crois qu'il est important que vous le fassiez car je vais vous faire une autre proposition dans un instant. Je veux donc que vous en preniez note parce que je voudrais avoir un état détaillé de la facon de calculer ce chiffre. Maintenant, passons à un état que vous avez déposé. Je crois que la meilleure façon de procéder serait de distribuer aux membres du Comité des exemplaires de vos pages du rapport que vous avez fait au comptable agrégé. Je demande que ces deux documents soient distribués aux membres du Comité. Vu que nous les discuterons, je crois que ces deux pages devraient être versées au compte rendu en ce moment. Il ne sera peut-être pas nécessaire de déposer aucune autre partie du rapport fait par la *Dominion Woollens and Worsteds;* ces pages-ci suffiront sans doute pour les fins des membres du Comité.

Nom de la Compagnie: DOMINION WOOLLENS & WORSTEDS, LIMITED

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

Nom de la compagnie mère, s'il en est:

QUESTIONNAIRE PRELIMINAIRE SPECIAL

Fin de l'exercice financier: En 1936, le 30 juin; le 31 décembre pour toutes les autres années.

ÉTAT COMPARATIF DE PROFITS ET PERTES, PAR ANNÉES
(En dollars)

—	Année terminée le 30 juin, 1936		18 mois au 31 décembre, 1937		Année terminée le 31 décembre, 1938		Année terminée le 31 décembre, 1939		Année terminée le 31 décembre, 1940		Année terminée le 31 décembre, 1941	
	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%
Ventes—Au pays	3,625,437		5,490,146		2,535,322		3,453,772		5,613,024		5,577,842	
Exportations												
Total	3,625,437		5,490,146		2,535,322		3,453,772		5,613,024		5,577,842	
Divers revenus ou pertes d'exploitation (Net)	2,851		−580		809		−6,156		−145		5,321	
Total	3,628,288	100.0	5,489,566	100.0	2,536,131	100.0	3,447,616	100.0	5,612,879	100.0	5,583,163	100.0
Moins: *Cout des ventes et dépenses*												
Matières premières:												
Laine et peignés, etc.	—	50.7	—	51.1	—	47.4	1,276,815	37.0	2,506,198	44.7	2,525,256	45.2
Autres	−1,841,017		−2,807,429		−1,203,281		145,306	4.2	220,779	3.9	228,435	4.1
Frais de main-d'oeuvre:												
Salaires et traitements à l'usine	1,134,211	31.3	1,667,137	30.4	920,130	36.3	1,029,246	30.0	1,164,652	20.7	1,387,349	24.8
Salaires de bureau	18,752	.5	31,884	.6	21,755	.9	20,141	.6	30,673	.5	28,151	.5
Salaires au service des ventes, y compris commis aux écritures	35,544	1.0	54,235	1.0	34,682	1.4	37,139	1.1	41,889	.7	48,605	.9
Traitements des administrateurs	23,000	.6	35,000	.6	24,250	1.0	25,500	.7	37 000	.7	41,567	.7
Dépréciation	98,758	2.7	160,851	2.9			169,391	4.9	234,516	4.2	223,060	4.0
Loyer												
Publicité	965		2,240		1,435		1,430		1,333		1,361	
Autres dépenses:												
Fabrication	337,710	9.3	524,108	9.6	362,643	14.3	337,127	9.8	400,007	7.2	471,748	8.5
Vente	78,964	2.2	58,283	1.8	25,878	1.0	56,713	1.6	36,769	.7	26,824	.5
Bureau	27,656	.8	33,425	.6	35,860	1.4	22,736	.7	41,594	.7	32,103	.6
Total des frais et dépenses	3,596,577	99.1	5,414,592	98.6	2,629,914	103.7	3,121,545	90.6	4,715,410	84.0	5,014,459	89.8
Revenu d'exploitation avant déduction des intérêts sur emprunts bancaires et obligations, des réserves d'inventaire et des impôts sur le revenu	31,711	.87	74,974	1.37	−93,783	−3.7	326,071	9.4	897,469	16.0	568,704	10.2
Plus: *Autres revenus*												
Dividendes sur placements des filiales et autres revenu ne provenant pas de l'exploitation												

Moins: *Autres frais:*												
Intérêts sur emprunts bancaires.	30,515	.84	41,553	.76	25,503	1.01	23,636	.7	25,693	.4	27,119	.5
Intérêts sur obligations et débentures	.....	.....	31,755	.58	63,510	2.50	61,398	1.7	54,171	1.0	49,275	.9
Autres charges financières	.....	.....	145	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Dépréciation supplémentaire	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
	30,515	.84	73,453	1.34	89,013	3.51	85,034	2.4	79,864	1.4	76,394	1.4
Revenu net après prévision des réserves d'inventaire et des impôts sur le revenu	1,196	.03	1,521	.03	−182,796	−7.21	241,037	7.0	817,605	14.6	492,310	8.8
Prévision des:												
Réserves d'inventaire (Additions en noir—soustractions en rouge	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	359,979	6.4	16,221	.3
Impôts sur le revenu	1,395	.04	2,138	.04	.....	.....	45,260	1.3	283,213	5.1	193,186	3.5
PROFIT NET	−199	−.01	−617	−.01	−182,796	−7.21	195,777	5.7	174,413	3.1	282,903	5.0

ÉTAT N° 1—PAGE 2

—	Année terminée le 31 décembre, 1942		Année terminée le 31 décembre, 1943		Année terminée le 31 décembre, 1944		Année terminée le 31 décembre, 1945		Année terminée le 31 décembre, 1946		Année terminée le 31 décembre, 1947	
	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%
Ventes—Au pays	7,044,825	.....	6,108,512	.....	4,852,192	.....	4,621,518	.....	4,938,865	.....	7,475,685	.....
Exportations	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Total	7,044,825	.....	6,108,512	.....	4,852,192	.....	4,621,518	.....	4,938,865	.....	7,475,685	.....
Divers revenus ou pertes d'exploitation (Net)	5,818	.....	4,506	.....	1,884	.....	2,123	.....	2,161	.....	.....	.....
Total	7,050,643	100	6,113,018	100	4,854,076	100	4,623,641	100	4,941,026	100	7,475,685	100
Moins: *Cout des ventes et dépenses*												
Matières premières:												
Laine et peignés, etc.	3,323,362	47.1	2,748,178	45.0	1,771,509	36.5	1,779,810	38.5	1,977,847	40.0	2,490,559	33.3
Autres	253,476	3.6	201,518	3.3	176,654	3.6	187,360	4.1	211,787	4.2	283,261	3.8
Frais de main-d'oeuvre												
Salaires et traitements à l'usine	1,666,579	23.6	1,686,122	27.6	1,501,732	30.9	1,391,199	30.1	1,611,216	32.7	2,364,840	31.7
Salaires de bureau	24,267	.3	33,426	.5	37,578	.8	46,849	1.0	35,035	.7	49,111	.6
Salaires du service des ventes, y compris aux écritures	38,726	.6	30,131	.5	34,705	.7	37,400	.8	40,749	.8	73,663	1.0

ÉTAT COMPARATIF DE PROFITS ET PERTES, PAR ANNÉES

—	Année terminée le 31 décembre, 1942		Année terminée le 31 décembre, 1943		Année terminée le 31 décembre, 1944		Année terminée le 31 décembre, 1945		Année terminée le 31 décembre, 1946		Année terminée le 31 décembre, 1947	
	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%	$	%
Traitements des administrateurs	51,250	.7	52,000	.9	54,750	1.1	52,541	1.1	48,583	1.0	66,550	.9
Dépreciation	229,805	3.3	299,397	4.8	307,028	6.3	68,443	1.5	70,046	1.4	95,145	1.3
Loyer	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Publicité	1,557	.....	6,344	1.	16,388	.3	16,858	.4	13,009	.3	33,942	.4
Autres dépenses:												
Fabrication	547,660	7.8	633,170	10.4	532,394	11.0	512,253	11.0	573,685	11.6	815,721	10.9
Vente	18,299	.3	13,196	.2	17,339	.4	22,611	.5	30,619	.6	38,377	.5
Bureau	37,114	.5	49,511	.8	46,194	1.0	32,950	.7	38,814	.8	49,819	.7
Total, coût et dépenses	6,192,095	87.8	5,752,993	94.1	4,496,271	92.6	4,148,264	89.7	4,651,390	94.1	6,360,628	85.1
Revenu d'exploitation avant déduction des intérêts sur emprunts bancaires et obligations, des réserves d'inventaire et des impôts sur le revenu	858,548	12.2	360,025	5.9	357,805	7.4	475,377	10.3	289,636	5.9	1,115,057	14.9
Plus: *Autres revenus:*												
Dividendes sur placements des filiales et autre revenu ne provenant pas de l'exploitation.	.....	.....	350	.....	11,459	.2	.....	.....	274	.....	467	.....
Moins: *Autres frais:*												
Intérêts sur emprunts bancaires	16,021	.2	1,360	.02	231	.....	5,810	.1	37,324	.8	52,584	.7
Intérêts sur obligations et débentures	48,274	.7	36,326	.76	107,747	2.2	85,366	1.9	83,219	1.7	79,539	1.1
Autres charges financières	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Dépréciation supplémentaire	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	17	.....	60,526	.8
	64,295	.9	47,686	.78	107,978	2.2	91,176	2.0	120,560	2.5	192,649	2.6
Revenu net après prévision des réserves d'inventaire et des impôts sur le revenu	794,253	11.3	312,689	5.12	261,286	5.4	483,201	8.3	169,350	3.4	922,875	12.3
Prévision des:												
Réserves d'inventaire (Additions en noir—soustractions en rouge)	80,512	1.1	−41,680	−.68	−107,990	−2.2	.....	.....	.....	.....	462,792	6.2
Impôts sur le revenu	483,166	6.9	129,681	2.12	130,296	2.7	152,506	3.3	67,980	1.4	192,500	2.6
PROFIT NET	230,575	3.3	224,688	3.68	238,980	4.9	231,695	5.0	101,370	2.0	267,583	3.5

Me Dyde:

D. Veuillez vous reporter à l'état n° 1, page 2, qui établit une comparaison des profits et pertes par années. Je vous renvoie à l'année finissant le 31 décembre 1947, à droite. Cet état indique dans la partie supérieure de la page le total du prix coûtant et des dépenses. Il indique le total de votre prix coûtant et de vos dépenses ainsi que le total de votre revenu d'exploitation avant la déduction de l'intérêt sur les emprunts bancaires, des réserves d'inventaire et de l'impôt sur le revenu. J'y aperçois le chiffre de $1,115,057. Le voyez-vous?—R. Oui.

D. Puis on ajoute d'autres recettes au montant de $467 et on déduit d'autres frais savoir: intérêt sur emprunts bancaires, intérêt sur obligations, autres frais d'ordre financiers et non d'exploitation et autres éléments de dépréciation et on indique, un peu plus bas, un chiffre net total de $192,649. Vous voyez ce chiffre?—R. Oui.

D. En déduisant ce chiffre de $192,649 de la somme de $1,115,057 plus haut vous obtenez un revenu net, avant de pourvoir aux réserves d'inventaire et à l'impôt sur le revenu, de $922,875.—R. Oui.

D. Arrêtons ici un instant. Voulez-vous expliquer au Comité ce que représente la dépréciation additionnelle de $60,526? Qu'est-ce que cela?—R. En chiffres ronds la dépréciation que nous sommes autorisés à déduire par la division de l'impôt sur le revenu est de $100,000 et nous avons déduit une somme additionnelle de $60,000 sur laquelle nous avons évidemment payé l'impôt.

D. Pourquoi?—R. Pour la principale raison que la dépréciation de $100,000 est trop basse, à notre avis, dans une usine de $460,000 étant donné surtout que les remplacements à compte du capital sont au moins le double de ce qu'ils étaient dans les années d'avant-guerre, lorsque le chiffre de la dépréciation fut fixé par la division de l'impôt sur le revenu. Ainsi, il nous faut trouver des fonds ailleurs pour les remplacements à compte du capital, la dépréciation de $100,000 ne suffisant pas. Je crois que pendant l'année envisagée nos remplacements à compte du capital s'élevèrent à $205,000 en espèces.

D. L'année 1947 est la première qui indique une somme additionnelle pour dépréciation à l'exception de 1946 pour laquelle je vois la somme de $17. Je parle de dépréciation additionnelle, en descendant la colonne. Il faut retourner loin en arrière, jusqu'en 1937, pour trouver un autre chiffre sur cette ligne.—R. Bien, je ne me souviens pas, mais si le chiffre est là, je suis certain que M. Haufschild peut en donner l'explication.

D. S'il m'arrive de poser des questions auxquelles M. Haufschild peut répondre il peut le faire immédiatement, avec votre permission.

M. HAUFSCHILD: Cette somme de $17?

Me DYDE: Oui.

M. HAUFSCHILD: C'est une faible différence entre la dépréciation pour fins d'impôt sur le revenu et la somme que nous avons déterminée en chiffre ronds.

Le TÉMOIN: Et les années 1942, 1943 et 1944?

M. HAUFSCHILD: Nous avons déterminé la dépréciation, oui.

Me DYDE: Vous avez déterminé la dépréciation, mais pas de dépréciation additionnelle.

M. HAUFSCHILD: Antérieurement à 1945 la dépréciation autorisée par la division de l'impôt sur le revenu excédait de beaucoup la somme de $100,000, le chiffre actuel de $100,000.

Me DYDE: Je comprends. Je constate qu'en 1945 la dépréciation était de $68,433 et vous n'avez pas de dépréciation additionnelle.

Le TÉMOIN: Il n'y avait pas de bénéfices desquels la soustraire

Me DYDE: En 1946 la dépréciation était de $70,046 et vous avez une dépréciation additionnelle de $17.

Le TÉMOIN: C'est un redressement.

Me Dyde:

D. Ainsi, je présume que vous avez réalisé des bénéfices en 1947. Est-ce la raison de cette dépréciation?—R. De cette dépréciation de $17?

D. Non, la dépréciation de $60,526 que vous voyez là, n'indique-t-elle pas que vous avez réalisé des bénéfices?—R. Oh, oui; et que nous avions besoin de fonds pour des remplacements à compte du capital.

D. Est-ce un chiffre artificiel? Avez-vous manipulé les chiffres pour indiquer une dépréciation de $60,000?—R. Je crois que c'est un chiffre tiré des airs.

M. HAUFSCHILD: Non, c'est un chiffre calculé.

Me DYDE: C'est une somme calculée?

M. HAUFSCHILD: Oui.

Me DYDE: Vous pouvez en indiquer la provenance, si nous en avons besoin?

M. HAUFSCHILD: Oui.

Me Dyde:

D. Je continue l'examen du tableau, et après le chiffre de $922,875 nous avons à la ligne suivante, d'un côté à l'autre de la page, une somme pour les réserves d'inventaire, et je vois le chiffre correspondant à celui qu'a donné M. Knight à l'annexe C-8, soit $462,792. Maintenant, je ne veux pas que vous interprétiez ma question comme destinée à autre chose que de jeter la lumière dans mon esprit; je crois que vous avez constaté un bénéfice de $922,000 et vous avez cru devoir en appliquer environ la moitié à une réserve d'inventaire; est-ce exact?—R. J'ai déjà répondu à cette question. J'ai dit que ce chiffre de $462,000 était un chiffre comptable calculé pour le remplacement des matières premières employées dans la production de 1947.

(M. R. Winters remplace le président au fauteuil.)

D. C'est une innovation dans la comptabilité depuis 1946, car il y a un blanc pour cette année.—R. Oui.

D. En d'autres termes, en 1946 vous n'avez pas eu besoin de fonds pour la même fin ou est-ce une simple innovation dans la comptabilité?—R. Bien, cette somme de $462,000 est un bénéfice que nous avons réalisé par l'emploi de matières premières à bon marché que nous avions en magasin.

D. Il me semble étrange, n'étant pas comptable, qu'avec ce système de comptabilité vous avez eu besoin d'un chiffre artificiel de $462,792 en 1947 alors que le compte s'équilibrait en 1946.—R. Bien, c'est qu'en 1946 il n'y a pas eu de bénéfice applicable à la réserve.

D. Vous n'avez pas réalisé de bénéfice. Vous avez eu un bénéfice, mais les chiffres s'équilibrent. Vous ne suivez pas le même système chaque année. Autrement dit, ce que vous dites réellement, monsieur Barrett, c'est que lorsque vous réalisé un bénéfice vous recourez à ce système de réserve d'inventaire; n'en est-il pas exactement ainsi?—R. Bien, la situation est qu'il fut impérieusement nécessaire de pourvoir à la réserve en 1947 par suite de la hausse marquée des matières premières.

D. Les prix des matières premières montent depuis plusieurs années.—R. Mais pas d'une façon aussi marquée qu'en 1947. Voici un chiffre....

D. C'est un graphique et je ne crois pas pouvoir le comprendre.—R. Bien le chiffre indiquant le prix de la matière première est monté de 48 pence en avril 1947 à au delà de 90 pence à la fin de l'année, une hausse d'environ 43 pence en huit mois.

D. On nous a donné des chiffres ce matin, monsieur Barrett. Vous avez probablement entendu M. Griffin mentionner une hausse prononcée. Toutefois, je constate qu'en juin 1939 le prix pour la bonne qualité était de 43·2; en juin 1946, il était de 71·8 et en juin 1947, de 99 cents ·5. La hausse est prononcée et constante.—R. Au cours des années...

D. De 1946 à 1947, je constate par les chiffres que les prix de la laine crue sont montés considérablement.—R. Oui, mais beaucoup moins que pendant les derniers huit mois de 1947.

D. Maintenant, je reviens à la même question. Cet état n° 1, page 2, accuse un bénéfice raisonnable pour l'année 1945. Je n'y vois pas de réserve d'inventaire?—R. En 1946 il y avait un plafond sur les prix des matières premières; les prix furent uniformes pendant toute l'année.

D. Ainsi il n'a pas été nécessaire de faire de réserve d'inventaire?—R. Non.

D. Avec la régie des prix il n'est pas nécessaire de s'en inquiéter?—R. Si on accorde une subvention égale à la différence entre le prix de régie et le prix coûtant de la matière première vous.....

D. Quand les prix ont-ils été assujétis à la régie?—R. En septembre ou octobre 1941.

D. Je crois que vous avez raison. En 1942, avec la régie des prix, il y a une réserve d'inventaire de $81,000.—R. Mais c'est la réserve d'inventaire établie en vertu de la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices, ce qui est bien différent de celle de $463,000 dont nous discutions.

D. Ainsi, voici ce qui en est; quand nous examinons la colonne de chiffres, par exemple, ceux de la réserve d'inventaire, c'est une chose différente chaque année, sauf pour les années 1940 à 1943 alors que vous étiez assujétis à la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices?—R. Oui.

D. C'est exact?—R. C'est exact.

D. Antérieurement à 1940, avant la régie des prix, vous n'aviez pas de système pour l'établissement de réserves d'inventaire, n'est-ce pas?—R. Nous n'en avions pas parce que nous n'avions pas de bénéfices. Si nous réalisons un bénéfice, je crois que, afin d'assurer la marche des affaires comportant des prix hautement variables comme ceux de la laine, il convient, lorsque les circonstances le permettent, de pourvoir à une réserve raisonnable d'inventaire à cause des fluctuations marquées.

D. Mais vous avez dit ne pas avoir réalisé de bénéfice au cours de certaines de ces années.—R. Oui.

D. Réellement, vous aviez réalisé un bénéfice mais vous dites qu'il n'était pas suffisant pour établir une réserve d'inventaire?—R. Exactement.

D. Vous avez réalisé un bénéfice en 1939. Vous en avez réalisé un en 1940 et en 1941?—R. En 1940 nous avons établi la réserve prévue par la Loi sur la taxation des surplus de bénéfices.

D. Vous avez réalisé un bénéfice en 1939?—R. Oui.

D. Maintenant, monsieur Barrett, vous pouvez consulter ce document, à moins qu'il ne vous en fut remis un exemplaire lorsque M. Knight nous a communiqué ces chiffres. Il y a un feuillet de chiffres indiquant l'évolution des prix de vente des diverses marchandises figurant à l'annexe C-7. J'y vois l'étoffe de laine peignée teinte en filé. J'y vois des

changements dans les prix le 14 avril 1947, le 15 août 1947, le 15 janvier 1948 et le 15 février 1948. Voulez-vous nous expliquer la nécessité de ces augmentations, car il y a eu trois augmentations depuis le 14 avril 1947 sur cet article particulier?—R. Les augmentation du prix sont entièrement imputables à l'augmentation du coût de remplacement de la matière première; l'augmentation de la main-d'œuvre et des autres dépenses de fabrication.

D. Vous êtes sur la base du coût de remplacement le 14 avril 1947, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. C'est à cette époque que vous avez commencé à calculer le prix sur cette base ou est-ce plus tôt?—R. Bien, nous avons toujours fixé nos prix d'après la valeur de remplacement jusqu'à la guerre. Nous n'avons pu le faire pendant la guerre, mais le 14 avril 1947 nous avons repris la pratique d'avant-guerre.

D. Antérieurement à la régie?—R. Antérieurement à la régie.

D. Voulez-vous passer à un autre tableau que j'ai fait distribuer, l'état n° 2, page 5. Avez-vous ce feuillet, monsieur Barrett? C'est un état comparatif des profits et pertes par mois pour l'année 1948.—R. Oui.

D. Vers le milieu de la page vous verrez des chiffres qui, sur mon exemplaire, sont soulignés. Je ne vois pas de raison pour qu'ils soient soulignés sauf que ce sont les derniers chiffres de la colonne qui est additionnée. Vous y voyez provision pour la fin de l'année et redressement, janvier, $15,000; février, $15,000; mars, $15,000, et pour les trois derniers mois, $45,000. Or, voulez-vous m'expliquer ce que vous entendez par fin de l'année et redressement? Qu'est-ce que cela signifie?—R. Nos états mensuels d'exploitation sont toujours basés sur la situation de nos stocks. Or, bien que la situation perpétuelle de nos stocks.....

D. Qu'entendez-vous par "situation perpétuelle des stocks"?—R. Un chiffre déterminé par addition aux stocks en magasin au début du mois et par déduction de ce qui a été utilisé au cours du mois. Or, pour arriver à la situation des stocks à la fin du mois un élément humain entre en jeu. Il faut pratiquer des redressements lors de l'inventaire des matières. Nous pourvoyons à ce redressement dans notre état mensuel provisoire. Je crois que c'est 2 p. 100 — est-ce à peu près 2 p. 100?

D. Environ 2 p. 100, un peu moins peut-être.—R. Je crois que c'est une proportion qu'il est estimé sage d'employer. Je crois que d'ordinaire le redressement n'est pas aussi élevé que cela. La différence à la fin de l'année est transportée au poste profits.

D. Vous avez toujours employé ce chiffre, n'est-ce pas?—R. Oh, oui.

D. Cela s'applique-t-il aussi aux chiffres de 1947 et des années antérieures?—R. Il en est ainsi si les données sont indiquées mois par mois.

D. C'est une pratique que vous avez toujours suivie?—R. Oh! oui.

D. Plus bas vous voyez un autre chiffre souligné; c'est encore une dépréciation additionnelle. Vous voyez les chiffres $6,000 et $5,000, soulignés. C'est une dépréciation additionnelle calculée sur la même base que vous avez tantôt expliquée au Comité.—R. Oui, et pour la même raison.

D. Vous proposez-vous de faire la même chose cette année ou ne le faites-vous que lorsque les circonstances le justifient?—R. Bien, vous ne pouvez le faire s'il n'y a pas de bénéfice; c'est là le facteur déterminant. Il nous faut des fonds pour ces remplacements à compte du capital qui coûtent beaucoup plus que la dépréciation autorisée par la division de l'impôt sur le revenu.

D. Ainsi ces sommes sont destinées à des remplacements à compte du capital?—R. Oui.

D. Ensuite un peu plus bas sur la même page, vous avez une provision pour les réserves d'inventaire. J'y vois des sommes formant un total de $200,000 pour trois mois. La raison en est-elle que vous avez réalisé un bénéfice vous permettant de faire cette provision, ou celle-ci est-elle sur la base de remplacement?—R. Sur la base de remplacement et bien que nous ne puissions déterminer de mois en mois un chiffre comptable c'est une provision pour la réserve qui à la fin de l'année est calculée et exprimée en chiffres comptables.

D. Et le calcul se fait de la même façon que pour la somme de $497,127, en 1947?—R. Oui.

D. Autrement dit, il peut être nécessaire à la fin de l'année d'opérer un redressement dans un sens ou l'autre?—R. C'est exact.

D. Vous faites un bénéfice suffisant en 1948 pour pourvoir à cette réserve?—R. Les derniers chiffres que j'ai vus en cette matière — tout bénéfice net que nous pouvons réaliser en 1948 doit être employé à l'achat d'une plus grande quantité de laine, car les prix de cet article ont augmenté de façon extraordinaire en 1948.

D. Oui, mais êtes-vous assez satisfait jusqu'à présent des chiffres de 1948, qui accusent un bénéfice pour chacun des trois mois de janvier, février et mars?—R. En procédant comme nous le faisons, en dressant un état mensuel d'exploitation, mais il y a encore deux mois.

D. Comment?—R. Il y a encore les mois d'avril et mai. Vers le milieu de l'état n° 2, page 5, vous voyez: revenu d'exploitation avant les emprunts bancaires, intérêt sur obligations, réserve d'inventaire et impôt sur le revenu pour les trois mois, ainsi que le chiffre de $505,000, soit 20·5 p. 100 sur la base employée par le comptable. Le chiffre correspondant pour le mois d'avril est de 15·5. Les revenus d'exploitation seraient de $135,000 pour le mois d'avril en comparaison de $183,000 pour le mois de mars. Pour le mois de mai, les revenus d'exploitation sont de $91,000, une diminution à 13:8 p. 100, ce qui indique que notre matière première à bon marché disparaît rapidement et qu'il ne nous reste que celle à prix élevé.

D. Monsieur Barrett, pour les fins de notre compte rendu je crois devoir éclaircir un autre point de l'état n° 1, page 2. Voulez-vous retourner à cette page? Ai-je raison de dire qu'à la fin de 1947 nous constatons un bénéfice net de $267,583?—R. Oui.

D. Et je crois, d'après votre lettre du 2 juin à M. Knight, qu'il faut opérer une autre déduction de ce chiffre. Je crois que c'est M. Haufschild qui a écrit la lettre, mais vous vous en souvenez, n'est-ce pas?—R. Oui, je crois que la déduction ne doit pas être opérée de $267,000, mais de la réserve d'inventaire de $462,000.

D. Voulez-vous me dire pourquoi?—R. La somme de $462,000 représente la réserve d'inventaire avant la déduction des impôts. L'impôt sur cette somme s'élevant à $179,000 ne devrait pas être déduit du bénéfice net de $267,000.

D. De quelque façon que la déduction s'opère le résultat serait celui-ci, n'est-ce pas? Au lieu de $267,583 le chiffre à la fin de la colonne serait de $179,913 de moins, soit $87,670?—R. Vous avez raison.

D. Et cela est conforme à la lettre que vous avez écrite après avoir donné ces chiffres pour M. Knight et vous avez exprimé l'avis que les chiffres donnés à M. Knight devrait être modifiés.

M. IRVINE: Maître Dyde, pouvez-vous nous dire le montant et la raison de la déduction?

Me DYDE: J'y arrive, monsieur Irvine.

Me Dyde:

D. Nous pouvons difficilement comprendre comment la chose s'est produite et je voudrais une explication. Veuillez me corriger si je fais erreur, mais les chiffres de l'état n° 1, page 2, furent fournis à M. Knight en réponse au questionnaire. Ces chiffres lui parvinrent en mai — la date n'a pas d'importance — et, un peu plus tard, le 2 juin, vous avez écrit une lettre demandant de modifier les chiffres; voilà comment la déduction s'est produite, n'est-ce pas?—R. Oui, vous avez parfaitement raison.

D. Afin que vous ne soyez pas pris par surprise, je mets sous vos yeux la lettre provenant de votre compagnie et que M. Knight a déjà citée. M. Knight a cité le paragraphe que je vous signale, mais je voudrais que vous l'examiniez et que vous disiez au Comité la raison de l'incident.

M. PINARD: La lettre est-elle au compte rendu?

Me DYDE: La lettre dont je parle est arrivée depuis, le 2 juin, et une partie en a été versé eau compte rendu par M. Knight.

Le TÉMOIN: Qu'est-ce que c'est exactement que vous demandez, maître Dyde?

Me Dyde:

D. Je veux que vous donniez au Comité l'explication que vous voulez lui donner; pourquoi est-il alors devenu nécessaire de modifier ces chiffres parès qu'ils furent préparés et alors qu'ils étaient exacts; pourquoi la modification par la suite?—R. Bien, la modification fut faite parce que nous n'étions pas certains que M. Knight comprendrait que ce chiffre de $462,000 représentait une réserve sur laquelle l'impôt était payé ou non. Nous voulions tirer la chose au clair pour M. Knight afin d'éviter tout malentendu.

D. Alors vous avez écrit cette lettre et vous venez de dire au Comité quel en est l'objet?—R. C'est l'explication de cette somme de $462,000.

D. Autrement dit, la somme indiquée était de $462,792?—R. Oui.

D. Et ensuite vous avez écrit à M. Knight disant qu'une correction devait être faite — je veux apporter une correction — et je veux que vous expliquiez aux membres du Comité pour quelle raison vous demandiez cette correction.—R. Je crois avoir déjà donné l'explication; nous craignions que M. Knight prît ce chiffre de $462,000 comme représentant une réserve sur laquelle l'impôt était payé; nous ne voulions pas de malentendu et nous avons attiré son attention sur le fait qu'il s'agissait d'une réserve sur laquelle l'impôt n'était pas payé.

D. Et qu'il fallait pourvoir à l'impôt?—R. Nous nous y attendions; nous ne le savions pas.

D. Il vous fallait pourvoir à l'impôt sur le revenu, n'est-ce pas?—R. Bien, nous nous attendons d'avoir à le faire dans l'état actuel des choses. Nous ne savons pas si la réserve sera admise. Nous sommes en face de la possibilité d'un impôt sur le revenu de $179,000.

D. Et au cas où vous auriez à le payer vous vouliez y pourvoir, comme vous l'avez expliqué dans votre réponse?—R. C'est exact.

D. Et vous avez fait le calcul en prévision que l'impôt pourrait être exigé; est-ce là l'explication?—R. Oui.

M. MCGREGOR: Cela signifie tout simplement que vous avez indiqué ce chiffre et qu'il fallait en déduire l'impôt, que l'impôt y était inclus?

Le TÉMOIN: Oh, oui.

M. MCGREGOR: Voilà toute l'explication?

Le TÉMOIN: C'est exact.

M. MCGREGOR: La façon dont la chose a été présentée semble laisser soupçonner quelque grave secret.

M. IRVINE: Y a-t-il des doutes sur l'obligation de payer l'impôt?

Le TÉMOIN: Vous ne pouvez guère dire que la somme est imposable.

M. IRVINE: Je croyais que votre lettre contenait une expression à l'effet qu'elle l'était ou ne l'était pas.

Le TÉMOIN: Oui, elle énonce un doute.

M. IRVINE: Pourquoi ce doute?

Le TÉMOIN: Bien, le doute converge autour de l'assujétissement à l'impôt des bénéfices réalisés. Ce n'est pas un bénéfice en espèce; c'est un bénéfice comptable résultant de la hausse des prix et qui disparaît rapidement lorsque les prix baissent. J'ignore si les autorités prêteraient l'oreille à ces représentations en la matière, mais nous estimons que si nous ne tentons pas d'obtenir un règlement raisonnable si l'occasion se présente.... mais nous avons défini nettement notre position. La lettre énonce ce que nous avons fait et pourquoi nous l'avons fait, et nous devrons pas payer l'impôt.

Me Dyde:

D. Ce matin, monsieur Barrett, vous avez critiqué M. Knight à un point de vue, et je crois que c'est le moment de tirer la chose au clair. Vous avez dit avoir discuté les chiffres de 1948 au sujet de la partie remboursable de l'impôt sur les surplus de bénéfices. Je crois que votre critique portait sur ce que la portion remboursable de l'impôt sur les surplus de bénéfices était comprise dans le chiffre du capital employé.—R. Oui, c'est un point.

D. C'est un point de votre critique?—R. Oui. Il y en avait deux.

D. Voulez-vous signaler la page du rapport que nous pourrions examiner ou pouvez-vous nous dire quelle partie du rapport de M. Knight a fait naître votre critique et la réponse que vous désirez obtenir?—R. C'est la section C-8, à la page 12. Il s'agit d'un redressement à 6·4 p. 100 et 8·2 p. 100.

D. Si M. Knight n'avait pas inclus la partie remboursable de l'impôt sur les surplus de bénéfices ces deux chiffres seraient plus élevés n'est-ce pas, ces deux items de la page 12 indiquant le pour-cent de bénéfice quant au capital?—R. Oui.

D. De sorte que M. Knight vous attribuait un bénéfice par ces chiffres, parce que, s'il n'avait pas inclus la portion remboursable de l'impôt sur les surplus de bénéfices, le pour-cent de bénéfice par rapport au capital serait plus élevé, n'est-ce pas?—R. Un peu plus élevé, oui. Ce que je prétendais c'est que cet argent n'était pas encore engagé dans le commerce.

D. Non, et je prétends qu'il vous a accordé le bénéfice du doute au sujet du pour-cent parce que s'il avait déduit ces items votre pour-cent de bénéfice eût été plus élevé que l'indique le rapport, n'est-ce pas?—R. Oui. Certes, l'autre item que j'ai mentionné y figurait aussi.

D. C'est un chiffre réaliste représentant la substitution d'obligations aux actions privilégiées, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Revenons à ce point pour un moment ou deux. Nous nous reportons à l'annexe C-8. Je crois que ce matin vous nous avez renvoyés à 1943 et 1944.—R. Oui.

D. Je n'attache pas une grande importance à ce point, car je ne suis pas certain de son influence sur les prix élevés actuels, mais je serais heureux que vous nous indiquiez ce qu'a fait M. Knight qui a déprécié

votre position par rapport à vos prix actuels. Vous le critiquez quelque peu et je veux savoir si votre critique porte sur le point que nous examinons.—R. Bien, ma critique portait sur l'absence de redressement parce que le pour-cent du bénéfice par rapport au capital, indiqué à l'annexe C-8, est de 7·8 en 1943 et, bien que le bénéfice de 1943 fût virtuellement le même, le pour-cent est monté à 13·9.

D. Oui.—R. C'est tout ce que j'avais à l'idée. Je voulais que la chose fût bien comprise.

D. Dans ce domaine, il y a une différence, n'est-ce pas, entre un détenteur d'actions privilégiées dans une compagnie et un obligataire et il y a une différence dans la comptabilité pour indiquer ce qui doit être payé à l'actionnaire et à l'obligataire. Ai-je raison? L'actionnaire est celui qui détient une action de la compagnie. Il est propriétaire d'une partie de celle-ci, mais non l'obligataire, n'est-ce pas?—R. En cas de dissolution d'une compagnie l'obligataire passe avant l'actionnaire, je crois.

D. Je le crois aussi. Toutefois, lorsqu'il s'agit de partage dans les bénéfices de la compagnie et en supposant qu'elle en réalise, le détenteur d'actions privilégiées reçoit 6 p. 100, n'est-ce pas?—R. Oui, si les actions sont non cumulatives.

D. Et normalement — et je serais heureux que M. Haufschild réponde s'il le veut — il y a une distinction nette entre un actionnaire et un obligataire? Il y a une différence au point de vue de la comptabilité, car l'actionnaire reçoit une part des bénéfices. Il faut que la compagnie s'acquitte envers l'obligataire à tout événement, pour employer une expression simple. M. Knight est-il injuste sur ce point?—R. Bien, l'intitulé employé est "capital engagé dans le commerce". Que le capital soit souscrit ou emprunté il est engagé dans le commerce. Or, à ce point de vue je ne vois pas de différence entre les actions privilégiées et les obligations.

D. Croyez-vous qu'il vous a traité différemment de toute autre compagnie?—R. Dans son rapport?

D. Oui.—R. Non, je ne le crois pas, mais je ne crois pas à l'exactitude des chiffres qu'il emploie pour indiquer les bénéfices.

D. Mais s'il applique la même méthode de calcul à toutes les compagnies, alors vous êtes toutes sur le même pied et une situation comme celle-ci peut se présenter; mais est-ce une critique réelle que d'indiquer la situation d'une compagnie?—R. Non, je ne le crois pas, mais le résultat est d'accroître le pour-cent du bénéfice.

D. Cela crée une mauvaise impression?—R. Cela crée une mauvaise impression. Je ne crois pas que cela donne une idée exacte.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Les membres du Comité ont-ils des questions à poser?

Me DYDE: Vous pourriez attendre un instant, monsieur Barrett, car on peut poser des questions.

Le président suppléant:

D. J'aimerais demander si M. Barrett se base sur la valeur de remplacement des stocks pour déterminer les prix en temps de hausse; le fait-il aussi en temps de baisse?—R. Absolument.

D. Sur la valeur de remplacement des stocks?—R. Oh, oui.

D. Vous le feriez?—R. Oh, oui; il est impossible d'établir le coût de matière de haute qualité sur un marché à la baisse.

D. Une autre question me vient à l'idée, monsieur Dyde. Dans le mémoire dont M. Barrett nous a donné lecture ce matin, il mentionne le coût montant de la main-d'œuvre et de la matière première et il ajoute "les autres dépenses de fabrication ont augmenté quelque peu".

Me DYDE: Nous n'avons pas encore discuté ce mémoire, monsieur le président. J'avais terminé mon interrogatoire sur les points que nous étions à examiner. Ainsi, si l'on a des questions à poser sur le mémoire c'est le moment de les poser.

Le président suppléant:

D. Voici ce qu'il a dit, à la page 4 du mémoire:

Les frais de fabrication ont augmenté de 147 p. 100 pendant la même période.

Monsieur Barrett, voulez-vous expliquer cette assertion?—R. Les autres frais de fabrication comprennent plusieurs éléments. Je pourrais mentionner le charbon, les articles de toutes sortes. Dans une usine comme la nôtre nous achetons constamment des articles en cuir, des courroies, des navettes, des bobines, qui représentent une forte somme. Nous utilisons de grandes quantités de savon, de soude et de teintures. Nous pouvons vous fournir une liste complète.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Non, je voulais seulement en avoir une idée.

M. Irvine:

D. Monsieur le président, j'aimerais demander quels sont les salaires payés. Je voudrais savoir quel est le plus haut salaire payé dans l'usine, le plus bas et la moyenne. Une augmentation de 15 p. 100 depuis 1939 me paraît élevée. Je voudrais savoir quels étaient les salaires en 1939. Quels étaient les salaires en 1939?—R. 1939?

D. Oui.—R. Je n'ai pas les chiffres de 1939, mais j'ai ceux du bordereau de paye pour la période terminée le 22 mai 1948.

D. Bien, nous pourrions calculer ceux de 1939, s'il y a eu une augmentation de 155 p. 100. Quels sont-ils en 1948? Quelle est la catégorie la moins bien payée dans votre industrie ou usine?—R. Bien, je parle de notre usine. Les chiffres que j'ai sous les yeux indiquent que la femme la moins bien payée reçoit 50·6 cents l'heure; la moyenne est de 71·2; pour les hommes, minimum 71:5 et moyenne 89:5.

D. Maintenant, quelqu'un qui est fort en comptabilité pourrait-il me dire ce que représente 155 p. 100 de ces chiffres; cela nous donnera les salaires payés en 1939.

M. HAUFSCHILD: Cela ne se rapporte pas directement à ces chiffres; il s'agit des frais de main-d'œuvre dans la fabrication des tissus. Les frais de main-d'œuvre par verge ont augmenté de 155 p. 100.

M. MCGREGOR: M. Irvine demande combien les filles reçoivent par heure et combien les hommes reçoivent par heure; voilà la question.

M. IRVINE: C'est ce que je veux savoir.

Le TÉMOIN: J'ai ici des renseignements pour 1948. Je ne les ai pas pour 1939.

M. Irvine:

D. Cela représente une augmentation de 155 p. 100, n'est-ce pas?—R. Non, ce sont deux choses différentes. Dans notre mémoire ce sont les frais de main-d'œuvre qui ont augmenté de 155 p. 100, ce qui est bien différent du salaire horaire des ouvriers.

D. Peut-être, mais quelle est la différence?—R. Bien, elle est considérable, j'en suis certain, mais je ne l'ai pas ici. Je veux bien l'obtenir pour vous.

D. Voulez-vous dire qu'une main-d'œuvre plus puissante donne un rendement moindre?—R. Une main-d'œuvre plus puissante — il existe une variété de facteurs.

D. Mais vous dites que les frais de main-d'œuvre comprennent autr^P chose que les salaires; qu'est-ce? Je veux le savoir.—R. Non, ce n'est pas exactement ce que je dis.

D. Alors qu'est-ce que vous dites?—R. Les frais de main-d'œuvre... où cela se trouve-t-il?

D. Sur le feuillet 4 de votre mémoire, le troisième paragraphe du bas de la page. Il y a deux items: les frais de fabrication ont augmenté de 147 p. 100 et les frais de main-d'œuvre de 155 p. 100. Or, je veux savoir ce qui est compris dans les frais de main-d'œuvre autre que les salaires.—R. Rien.

D. Alors où est l'erreur en demandant le montant payé en 1939 qui est 155 p. 100 moindre que 50 cents l'heure?—R. Il y a changement ou différence dans les frais de main-d'œuvre entre 1939 et le moment actuel provenant de l'introduction de différentes machines et pratiques et d'une variété de choses.

D. Y a-t-il différence dans les heures de travail?—R. Une différence considérable, une forte réduction.

D. Le rendement horaire est plus fort ou moins fort en 1948 qu'en 1939?—R. Je dirais que, de façon générale, dans un établissement comme le nôtre le rendement dépend plus de la vitesse des machines que de l'habileté des ouvriers.

D. C'est là où l'on tend présentement?—R. Oh, oui. Si le nombre d'heures de fonctionnement des machines est moindre, le rendement est moindre.

D. Si la machine remplace le travail manuel, je suis porté à croire que les frais de main-d'œuvre sont plus bas plutôt que plus élevés.—R. Je dis qu'il faut tenir compte de plusieurs facteurs.

D. En face de cette assertion, j'aimerais avoir plus de renseignements avant d'admettre cette augmentation de 155 p. 100. J'estime qu'ils devraient être plus bas.—R. Les frais de main-d'œuvre?

D. Oui.—R. Bien, nous pouvons vous donner des détails.

D. Je voudrais avoir les données sur lesquelles vous établissez ce chiffre.—R. Ce chiffre de 155 p. 100?

L'hon. M. MARTIN: Monsieur le président, je me demande combien longtemps le Comité se propose de siéger? Il nous faut examiner la tâche qui nous reste à accomplir. Combien de temps allez-vous prendre, maître Dyde?

Me DYDE: Je crois que nous pouvons en finir avec M. Barrett et les autres témoins du commerce de la laine dans une couple d'heures.

L'hon. M. MARTIN: Quels autres témoins?

Me DYDE: Les témoins des syndicats ouvriers.

L'hon. M. MARTIN: Sont-ils présents?

Me DYDE: Non, monsieur; nous leur avons demandé de se présenter demain après-midi à quatre heures.

L'hon. M. MARTIN: Alors, il nous faudrait nous réunir demain matin.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Si nous avons une séance dans la matinée, nous pourrions entendre les témoins du commerce et ensuite ceux des syndicats ouvriers dans l'après-midi.

L'hon. M. MARTIN: Il nous restera une forte tâche à accomplir demain soir, jeudi et vendredi.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: A-t-on d'autres questions à poser au témoin de la *Dominion Woollens and Worsteds*?

Me DYDE: J'ai une ou deux brèves questions à poser qui, à moins d'en provoquer d'autres, ne prendront pas plus de cinq minutes. Nous pourrons ensuite congédier M. Barrett. Je ne prendrai qu'environ cinq minutes.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Etes-vous prêts à continuer pendant cinq minutes?

Accepté.

Me Dyde:

D. Voulez-vous vous reporter à l'annexe C-7, du rapport de M. Knight, page 2, pas la page que nous examinions il y a un instant, mais la deuxième page commençant par la *Paton Manufacturing Company, Limited.* Cette question diffère un peu des précédentes parce que je ne puis comparer les qualités des tissus, mais je veux attirer votre attention sur le fait qu'un tissu de laine peignée teint en filé et fabriqué par la *Paton Manufacturing Company* se vendait $2.15 le 1er janvier 1942 alors que votre étoffe de laine peignée teinte en filé était cotée à $2.50. Par la suite, le 1er avril 1947, le tissu de la *Paton* monta à $2.70 et le vôtre à $3.10, à la même époque. Le 1er avril 1948, le tissu *Paton* se vendait $3.55 et le vôtre $4.50. Maintenant, il me semble que votre tissu, peu importe qu'il soit de même qualité ou non, a augmenté plus que celui de la *Paton,* bien que vous soyez tous les deux dans la même situation quant à l'achat de la matière première. Pourquoi votre tissu a-t-il augmenté plus que celui de la *Paton*?—R. Je ne puis vous dire quelle est la ligne de conduite de la *Paton,* mais je vous ai dit que nous nous basions sur la valeur de remplacement de la matière première. Je note au sujet des chiffres de la *Paton* — j'ignore le sens des parenthèses, mais je suppose qu'elles indiquent une perte....

D. Oui, elles indiquent une perte, mais je crois qu'elle est expliquée, et je ne veux pas que vous imputiez la raison à cette perte. Je veux que vous notiez que le prix de vente de ce tissu est passé de $2.50 à $4.50 et le tissu de la *Paton* de $2.15 à $3.55.—R. Je n'ai pas même vu le tissu de la *Paton* et j'ignore s'il est de même qualité et de même poids.

D. Supposons qu'il soit différent. Ceci me ramène à la première question que je vous ai posée et que je vous répète avec tout le sérieux possible, à savoir que je considère que vos prix sont plus élevés que de raison pour les tissus que vous fabriquez. Avez-vous une autre explication à donner à ce sujet?—R. Non, aucune, sauf une hausse considérable dans le prix de la matière première et l'augmentation des salaires. Il nous faut recouvrer la valeur de remplacement, qui est à la base de nos calculs, et pour la valeur de remplacement nous plaçons une plus faible somme.....

M. IRVINE: Pouvons-nous obtenir sur les salaires les détails que j'ai demandés? J'aimerais les obtenir, car nous entendrons probablement les représentants des syndicats ouvriers et je voudrais avoir les deux versions.

Me DYDE: Pouvez-vous obtenir ces chiffres par téléphone? Croyez-vous pouvoir les obtenir pour demain matin?

Le TÉMOIN: Je crois que nous pourrions les obtenir pour demain matin.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Le Comité va s'ajourner jusqu'à 11 h. 30 demain.

Le Comité s'ajourne à demain, 23 juin 1948, à 11 h. 30 du matin.

SESSION DE 1947-1948
CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule No 76

SÉANCE DU MERCREDI 23 JUIN 1948

TÉMOINS :

M. E. H. Knight, de Knight & Trudel, comptables agréés, Montréal, (P.Q.).

M. F. R. Daniels, président de la Paton Manufacturing Company Limited, **Montréal (P.Q.).**

M. R. Neill, secrétaire et comptable en chef de la Paton Manufacturing Company Limited, **Montréal (P.Q.).**

M. Clément Tremblay, secrétaire-trésorier et directeur d'Ayers Limited, **Lachute-Mills (P.Q.).**

M. S. W. Haufschild, secrétaire-trésorier de Dominion Woollens & Worsteds Limited, **Toronto (Ont.).**

M. Gaston-H Ledoux, président de la Fédération nationale catholique du textile, Inc., Granby (P.Q.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAL

MERCREDI le 23 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 h. 30 du matin. M. Maybank, vice-président, occupe le fauteuil.

Présents : MM. Beaudry, Fleming, Irvine, Kuhl, McGregor, Maybank, Pinard, Thatcher, Winters.

Me H. A. Dyde, K.C., avocat du Comité, est aussi présent.

M. E. H. Knight, de Knight & Trudel, comptables agréés, Montréal, est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin se retire.

M. F. R. Daniels, président, et M. R. Neill, secrétaire et comptable en chef, de la *Paton Manufacturing Company Limited*, Montréal, sont appelés, assermentés et interrogés. M. Daniels dépose des exemplaires des réponses au questionnaire préliminaire spécial et des exemplaires du rapport annuel de la société pour l'année terminée le 30 avril 1948. Il dépose aussi des échantillons d'étoffe marqués comme il suit :

Pièce no 149—Worsted teint en filé, no 5201.
Pièce no 150—Worsted teint en pièce, no 4947.
Pièce no 151—Tissu à paletot léger, no 6552.
Pièce no 152—Tissu à paletot, no 5941.

Les témoins sont congédiés.

M. Clément Tremblay, secrétaire-trésorier et directeur d'*Ayers Limited*, Lachute-Mills (P. Q.), est appelé, assermenté et interrogé. Il dépose des exemplaires des réponses au questionnaire préliminaire spécial et des exemplaires de l'état financier de la société en date du 31 décembre 1947. Il dépose aussi des échantillons marqués comme il suit :

Pièce no 153—Tissu à couverture blanc, no 1000-V43.
Pièce no 154—Tissu à couverture de couleur no 1160-XL61.
Pièce no 155—Tissu de tweed, no 40.

Au cours des délibérations, M. McGregor prend le fauteuil en l'absence temporaire du vice-président.

Le témoin se tient à l'écart et M. S. W. Haufschild, secrétaire-trésorier de *Dominion Woollens & Worsteds Limited*, Toronto, est rappelé et interrogé de nouveau.

Le témoin est congédié.

Le vice-président dépose un mémoire de M. W. F. Spence, chef du service d'exécution, Commission des prix et du commerce en temps de guerre, et un autre de M. F. K. Ashbaugh, régisseur de l'acier, concernant la production et la répartition des clous. Ordre est donné de publier ces mémoires en appendice aux Procès-verbaux et témoignages de ce jour. (Voir Appendice "A".)

A 1 h. 5 de l'après-midi, le Comité suspend la séance jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

Le Comité reprend la séance à 4 heures de l'après-midi. M. Maybank, vice-président, occupe le fauteuil.

Présents : MM. Beaudry, Beaudoin, Fleming, Irvine, Kuhl, Martin, McGregor, Maybank, Merritt, Pinard, Thatcher, Winters.

Me H. A. Dyde, C. R., et Me Fabio Monet, C. R., avocats du Comité, sont aussi présents.

M. Tremblay est rappelé et interrogé de nouveau.

Le Témoin est congédié.

M. Knight est rappelé et interrogé de nouveau. Il lit et consigne au compte rendu le rapport "E", résumé des renseignements communiqués par les sociétés qui s'occupent principalement de la fabrication des filés et tissus de coton, des filés et tissus de laine et de la soie artificielle et du nylon.

Le témoin se retire. Au nom du Comité, le vice-président félicite M. Knight de la manière dont il a rédigé ses rapports et les a présentés au Comité.

A ce point, M. Irvine prend le fauteuil en l'absence temporaire du vice-président.

M. Gaston H. Ledoux, président de la Fédération nationale catholique du textile, inc., Granby (P. Q.), est appelé, assermenté et interrogé.

Le témoin est congédié.

Au cours des délibérations de l'après-midi, l'avocat, M. Monet, dépose des communications reçues des sociétés ou particuliers suivants et contenant des renseignements supplémentaires exigés lors de leur comparution devant le Comité :

Silverwood Dairies, Limited, London (Ont.)
The Borden Company Limited, Toronto (Ont.)
Swift Canadian Company Limited, Toronto (Ont.)
C. Guy Bishop, Sherbrooke (P. Q.)
Dominion Fruit Limited, Winnipeg (Man.)
Crelinsten Fruit Company, Montreal (P. Q.)
Canadian Celanese Limited, Montreal (P. Q.)

Les communications susmentionnées paraissent à l'appendice "B" des Procès-verbaux et témoignages de ce jour.

A 6 heures du soir, le Comité s'ajourne pour siéger de nouveau à huit clos afin d'étudier son rapport à la Chambre, le jeudi 24 juin, à 9 h. 30 du matin, et reprendre la séance publique plus tard dans la journée, à l'heure qu'on fixera par la suite.

Le secrétaire du Comité,

R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,
Le 23 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures et demie du matin. M. Maybank, vice-président, occupe le fauteuil.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je vois qu'il y a quorum messieurs.

Me DYDE : Monsieur le Président, je prie M. Knight de revenir à la barre quelques instants à l'égard d'un point découlant des témoignages du 17 juin.

M. E. H. Knight, de Knight et Trudel, Montréal (P. Q.), est rappelé :

Me Dyde :

D. Monsieur Knight, dans les témoignages du 17 juin, on a soulevé un point à l'égard de la page 11 de votre rapport C et à l'égard de la déclaration relative à la *Paton Manufacturing Company Limited.* Vous avez affirmé que cette société incluait à titre de frais généraux, des éléments de coût autres que les frais d'exploitation. Voudriez-vous avoir l'obligeance de faire une déclaration au comité sur ce point particulier — D. Oui, maître Dyde. Comme je l'explique à la page 11 de mon rapport, la *Paton Manufacturing Company Limited* a inclus à titre de frais généraux des éléments de coût autres que les frais d'exploitation. Ces postes pourvoient *a*) aux intérêts sur obligations au taux de $28,000 par année, *b*) aux dividendes sur actions privilégiées et ordinaires au taux de $82,000 par année; le total des deux postes, soit $110,000 par année, représente une moyenne de 3 1/3 p. 100 du prix de vente des tissus dont le prix est analysé à l'annexe C-7-(1). Aussi, dans la comparaison des éléments du coût de la *Paton Manufacturing Company Limited* avec ceux des deux autres sociétés, faut-il déduire des frais généraux le pourcentage susmentionné de 3.3 du prix de vente et l'ajouter au revenu d'exploitation.

D. Voudriez-vous faire cette opération à l'égard d'un chiffre de l'annexe C-7-(1) pour nous permettre de savoir exactement comment procéder? — R. Bien, prenez, par exemple, à l'annexe C-7-(1) — à la fin de mon rapport...

D. Vous trouverez ces chiffres à l'annexe C-7-(1), au bas de la colonne de droite. — R. Maintenant, prenez à la colonne de droite, à l'égard des worsteds non teints, le total arrêté le 1er avril 1948; 3.3 p. 100 de $3.55 la verge constitue environ 10c., de sorte que la perte de .0167 indiquée serait, pour fins de comparaison avec les deux autres sociétés, de .8 ou, en d'autres mots, de 8c.; les frais généraux seraient de 8c. inférieurs au chiffre de $1.02 indiqué — ou de 10c. inférieurs au chiffre de $1.02 qui est indiqué, soit de 92c.

Me DYDE : Je vous remercie, monsieur Knight. Nous vous ferons revenir un peu plus tard à l'égard d'une autre question. Je voudrais en ce moment appeler des représentants de la *Paton Manufacturing Company Limited.*

M. FLEMING : Maître Dyde, M. Knight pourrait-il répondre à une question que je voudrais lui poser en ce moment? Savez-vous, monsieur Knight, combien il entre de tissu dans un complet d'homme, par exemple. Nous pourrons ainsi comprendre un peu la portée réelle de cette hausse par rapport au prix du produit fini.

Le TÉMOIN : Du point de vue comptabilité, je n'ai jamais relevé ce chiffre, monsieur Fleming.

M. MCGREGOR : J'aurais une question à poser en ce moment au sujet de l'ajustement que vous venez d'effectuer à l'égard de ces prix. Les vérificateurs ne feraient-ils pas cet ajustement à l'égard de l'impôt avant le paiement final de l'impôt sur le revenu?

Le TÉMOIN : Bien, il s'agit d'un état du coût dressé par la société. L'état du coût que maintient la société est la forme comptable de ses opérations, qui lui permet de déterminer le prix de revient du tissu qu'elle fabrique. Est-ce clair?

M. MCGREGOR : Cela n'a rien à voir avec l'impôt sur le revenu?

Le TÉMOIN : Non.

M. MCGREGOR : Je vous remercie.

Me. DYDE : J'appelle maintenant MM. Daniels et Neill.

M. Francis Ryland Daniels, 12 Redpath Place, Montréal (P. Q.), président de la PATON MANUFACTURING COMPANY LIMITED, Montréal, est appelé et assermenté :

M. Robert Neill, 35 rue Patricia, Sherbrooke (P. Q), secrétaire et comptable en chef de la PATON MANUFACTURING COMPANY LIMITED, Montréal, est appelé et assermenté :

Me Dyde : (A M. Daniels)

D. Monsieur Daniels, quel est votre nom au long? — R. Francis Ryland Daniels.

D. Et votre adresse? — R. 12 Redpath Place, Montréal.

D. Et votre poste auprès de la société? — R. Président de la *Paton Manufacturing Company Limited.*

Me Dyde : (A M. Neill)

D. Et vous, monsieur Neill, quel est votre nom au long, s'il vous plaît — R. Robert Neill.

D. Et votre adresse? — R. 35 rue Patricia, Sherbrooke, Québec.

D. Et votre emploi auprès de la société? — R. Je suis secrétaire et comptable en chef.

Me Dyde : (A M. Daniels)

D. Monsieur Daniels, votre société a présenté certains échantillons lorsqu'elle a fait rapport à M. Knight et je vous serais obligé de bien vouloir les identifier relativement aux échantillons qui nous sont indiqués à l'annexe C-7-(1). Le premier article indiqué à l'état est worsted teint en filé. — R. C'est cet échantillon-ci, l'échantillon 5201.

D. Et c'est l'échantillon qui correspond au worsted teint en filé, le premier article à l'annexe C-7-(1)? — R. C'est exact.

Me DYDE : Monsieur le président, je voudrais déposer cet échantillon comme pièce 149.

Me Dyde : (A M. Daniels)

D. Puis, l'article suivant est le worsted teint en pièce, monsieur Daniels? — R. Le spécimen 4947. C'est le deuxième article à l'annexe C-7-(1).

Me DYDE : Monsieur le président, je dépose cet échantillon comme pièce 150.

Me Dyde :

D. L'article suivant est le tissu à paletot léger? — R. Cet échantillon-ci, spécimen 6552, représente le tissu à paletot léger; c'est le troisième article mentionné dans l'annexe.

Me DYDE : Monsieur le président, je voudrais déposer cet échantillon comme pièce 151.

Le TÉMOIN : L'article suivant est le tissu à paletot, représenté par l'échantillon 5941.

Me DYDE : Je voudrais déposer cet échantillon comme pièce 152.

Me Dyde :

D. Monsieur Daniels, vous avez entendu le témoignage de M. Knight quand il nous a lu le rapport C. Je serais heureux que vous formuliez maintenant devant le Comité les observations que vous jugez opportunes à l'égard de ce rapport. Avez-vous des observations à formuler? — R. Non, monsieur, je ne le crois pas. A mon sens, les chiffres cités par M. Knight sont très justes pour ce qui concerne notre société. Je n'affirme pas que je conviens entièrement de la ligne de conduite qui consiste à éliminer les obligations du capital engagé, mais c'est là une manière d'agir adoptée pour toutes les sociétés et comme dans notre cas cela n'influait pas grandement sur la marge de profit nous n'y trouvons rien à redire.

D. Ne pourriez-vous pas répondre à la question que voici? Nous avons ici certaines pièces de tissu apportées par vous-même et une autre compagnie. A votre connaissance, existe-t-il quelque service, de l'Etat ou autre, en mesure de comparer ces tissus pour le Comité, au besoin? — R. Nous avons eu recours à l'occasion à des laboratoires comme celui de Milton Hersey, de Montréal. Nous nous sommes aussi adressés au Conseil national de recherches.

D. Ici, à Ottawa? — R. Oui. Il existe, naturellement, des sociétés américaines qui font une spécialité de ce genre de travail. Je ne me souviens pas de leur nom, mais je pourrais facilement vous l'obtenir.

D. M. Fleming a posé il y a quelques instants une question que je pourrais peut-être répéter. Combien faut-il de tissu, mettons, de votre no 5201, maintenant la pièce 149, pour confectionner un complet? — R. Cela dépend de l'homme, je crois.

M. FLEMING : M. Kuhl et moi avons comparé nos mesures et nous constatons qu'elles diffèrent énormément.

Le TÉMOIN : Il faut trois verges et quart de tissu pour me confectionner un complet.

M. FLEMING : A mon sens, il en faudrait environ huit verges pour M. Kuhl.

M. KUHL : Pas tout à fait, cinq et demie.

Le TÉMOIN : Trois verges et quart avec un pantalon seulement. C'est à peu près la moyenne, à mon sens.

M. FLEMING : Je voudrais établir la portée de ce point en égard à la hausse des prix, mais s'il n'est pas opportun pour Me Dyde de le soulever, nous pourrons probablement nous renseigner plus tard.

Me DYDE : De fait, je dois déclarer en ce moment, étant donné les observations de M. Daniel à l'égard du rapport de M. Knight, que je n'ai pas de questions à lui poser et, en ce qui concerne mon interrogatoire, le témoin peut se retirer.

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

M. Fleming :

D. Je voudrais poursuivre ce dernier point au sujet de la hausse du prix par verge. Reportez-vous à l'annexe C-7-(1) du rapport C de M. Knight, c'est-à-dire le rapport qui a trait à votre société, et dites-nous lequel des deux premiers tissus convient ordinairement à la confection? — R. Chacun des deux premiers tissus.

D. Et d'avril 1947 à avril 1948, il y a eu augmentation d'environ 85c. la verge, n'est-ce pas? — R. 85c. dans le cas de l'échantillon no 5201 et 85c. dans le cas de l'autre aussi, oui.

D. De sorte qu'en réalité la hausse du prix du tissu nécessaire à la confection d'un complet d'homme de taille moyenne est d'environ $2.80, n'est-ce pas? — R. C'est à peu près exact pour le complet moyen nécessitant trois verges et quart.

D. La cause de la hausse des complets à l'échelon du détaillant, se trouve donc ailleurs que chez le tisseur, sauf en ce qui concerne un montant d'environ $2.80 par complet? — R. Oui, c'est exact à mon sens. A notre avis, nos augmentations de l'an dernier n'ont pas contribué outre mesure à la hausse du coût de la vie.

D. Possédez-vous des données à l'égard des hausses générales du prix de détail des complets? — R. Non, monsieur, je ne le crois pas.

D. Pouvez-vous citer de semblables chiffres à l'égard des paletots? Votre tableau indique une augmentation de 60c. la verge dans le cas du tissu à paletot au cours de l'année écoulée du 1er avril 1947 au 1er avril 1948. Combien faut-il de verges de tissu pour un paletot d'homme de taille moyenne? — R. Environ trois verges, je crois. Je ne suis pas aussi certain de ce chiffre que dans le cas d'un complet.

D. Soit, en chiffres ronds, environ $2 par paletot, n'est-ce pas? — R. C'est à peu près exact.

D. La hausse de votre prix de vente ne contribue donc que pour $2 à la hausse du prix des paletots? — R. A l'égard du tissu.

D. A l'égard du prix du tissu? — R. Oui.

D. Un paletot léger nécessite à peu près autant de tissu? — R. Oui.

D. Le tissu à paletot léger a augmenté d'environ 40c. la verge, soit environ $1.25 par paletot? — R. Oui, monsieur.

M. McGregor :

D. Ce chiffre-là comprend-il toutes les augmentations du prix du tissu? — R. Il y a d'autres...

D. Au cours des trois ou quatre dernières années, à l'égard de cet article en particulier? — R. Nous n'avons effectué qu'une augmentation depuis avril 1947. Cela répond-il à votre question?

D. Mettons, depuis 1944. Quelle est l'augmentation totale depuis 1944? — R. Bien, les prix indiqués au 1er janvier 1942, c'est-à-dire $1.75, se sont maintenus jusqu'en 1944.

D. Quelle est la différence du prix du tissu à paletot, au cours des cinq dernières années? L'augmentation totale? — R. Notre prix en janvier 1942 était de $1.75 et au 1er avril 1948, de $2.38. Il y a eu augmentation de 60c.

D. C'est la seule augmentation au cours des quatre ou cinq dernières années? — R. C'est exact, et je dois signaler également que le prix indiqué au 1er avril est le prix fixé à cette date-là.

D. Nous pouvons donc affirmer que l'augmentation totale du prix d'un paletot n'aurait pas dépassé $3? — R. C'est $2.35, — s'il s'agit de l'augmentation.

D. Elle n'aurait pas dépassé $3. — R. Soixante cents multipliés par trois verges égale $1.80.

D. Il en est à peu près de même à l'égard du prix d'un complet? — R. L'augmentation est de $1.40 la verge multiplié par trois verges et quart, soit $4.65.

M. Fleming :

D. Par combien de mains le tissu passe-t-il à compter du moment où il quitte la fabrique jusqu'au moment où le détaillant le vend au consommateur? — R. Je ne me crois pas tout à fait en mesure de répondre à cette question. Nous vendons presque toute notre marchandise aux coupeurs, au commerce du détail des tissus. Règle générale notre marchandise passe directement au décatisateur qui décatit ou rétrécit le tissu et en fait aussi le classement. Il fait le classement pour le coupeur. Puis il passe au fabricant secondaire qui confectionne les vêtements et les vend aux magasins ou aux grossistes.

D. Les différents genres de tissus indiqués à l'annexe C-7-(1) quittent-ils votre fabrique en pièces? — R. Oui, monsieur, en pièces longues d'environ soixante

verges.

D. En somme, le tissu passerait par deux autres mains avant que le commerçant ou le détaillant le vende au consommateur? — R. Au moins deux, je crois.

D. Peut-être trois? — R. Peut-être trois.

Le VICE-PRÉSIDENT : Y a-t-il d'autres questions? Je vous remercie monsieur Daniels. Quel est le témoin suivant?

Me DYDE : Appelez les représentants d'*Ayers Limited.*

M. FLEMING : Monsieur le président, on a déposé comme pièces, je présume, le questionnaire et l'état annuel de cette société. Je ne crois pas qu'on les ait mentionnés comme étant des pièces.

Le VICE-PRÉSIDENT : On n'a pas procédé exactement de cette façon, si je me souviens bien. On mentionne qu'on les a déposés en nos mains. Tout d'abord, ils ne figurent dans aucun document imprimé. Ensuite, je ne suis pas certain qu'on les ait identifiés comme pièces à l'appui durant tout le cours des délibérations. On nous les a remis comme renseignements supplémentaires. En tout cas, qu'on procède à l'égard de ces documents comme à l'égard des documents d'autres sociétés et semblables à ceux que vous mentionnez.

M. FLEMING : En certains cas nous avons posé des questions fondées sur le questionnaire. Je me demandais si, dans ces cas-là, nous n'avons pas déposé les documents comme pièces à l'appui.

Me DYDE : Dans le cas actuel, lorsque j'ai interrogé les témoins de la *Dominion Woollens and Worsteds Limited* hier, j'ai fait reproduire ces pages en particulier dans les témoignages à condition que tout renseignement figurant au questionnaire serait reproduit si on le mentionnait.

M. FLEMING : Seulement ces pages-là en particulier.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, telle est la décision rendue il y a quelque temps.

M. FLEMING : En tout cas, les documents en question, le questionnaire et le rapport annuel, sont consignés. En a-t-on remis des exemplaires au secrétaire du Comité?

Le VICE-PRÉSIDENT : Oh, oui, le secrétaire du Comité les a en mains de même que les membres du Comité.

M. FLEMING : Mais ils ne sont pas marqués comme pièces à l'appui.

Le VICE-PRÉSIDENT : On ne les a pas marqués comme pièces à l'appui. A la réflexion, on aurait dû identifier tous ces documents car parfois on a déposé non pas un document mais trois ou quatre. Pour quelque motif dont je ne me souviens pas actuellement, on a décidé, — j'occupais le fauteuil, je crois, à ce moment-là, — de procéder à l'égard des documents de la manière que j'ai indiquée.

M. FLEMING : Il aurait peut-être mieux valu les marquer et ne pas les consigner au compte rendu. Le secrétaire est-il en mesure de communiquer, pour notre gouverne, une liste des documents qu'on a déposés sans les marquer? Je songe uniquement au compte rendu.

Le VICE-PRÉSIDENT : La chose est possible. Je conviens avec vous qu'il faudrait le faire; du moins aurions-nous ainsi une liste des documents qui sont disponibles ou devraient l'être. Voilà, je crois, qui règle la question.

M. FLEMING : Nous voudrons peut-être joindre cette liste, en appendice, à notre rapport à la Chambre, par exemple.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui, on n'a pas assigné de numéros aux derniers documents déposés comme pièces à l'appui.

M. FLEMING : Mais on les a remis au secrétaire.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui.

M. Clément Tremblay, directeur et secrétaire-trésorier d'AYERS LIMITED, Lachute-Mills (P. Q.), est appelé et assermenté :

Me Dyde :

D. M. Tremblay, voudriez-vous indiquer votre nom au long? — R. Clément Tremblay.

D. Votre adresse? — R. Lachute-Mills, Québec.

D. Votre poste auprès de *Ayers Limited*? — R. Secrétaire-trésorier et directeur.

D. On a déposé entre les mains du secrétaire et remis aux membres du Comité le rapport de votre société à l'égard de la dernière année financière ainsi que les réponses à votre questionnaire. Vous avez également remis des échantillons à M. Knight et je vous demanderais de bien vouloir identifier ces échantillons en rapport avec l'annexe C7 (2). Avez-vous un exemplaire du rapport "C" de M. Knight? — R. Oui.

D. Voudriez-vous l'ouvrir à l'avant-dernière page où se trouve l'annexe C7 (2)? — R. Oui.

D. Voudriez-vous me montrer un échantillon d'une couverture blanche, le premier article mentionné à cette page-là? — R. En voici un.

D. Y a-t-il un numéro, votre propre numéro? — R. C'est notre numéro 1000.

D. Que signifie le numéro V 43? — R. Cela signifie V 43. Le tissu est numéroté 1000 dans notre catalogue et V 43 à la fabrique.

D. On a fixé un étiquette à l'échantillon portant "V 43, 1000 quality". — R. C'est la même chose.

D. Je dépose cet échantillon comme pièce 153.

PIÈCE NO 153 : Echantillon de couverture blanche no 1000.

D. L'article suivant est une couverture de couleur. Pourriez-vous me montrer la couverture de couleur? — R. Oui.

D. Quel est son numéro d'identité? — R. "1160 quality" à la fabrique et "XL 61" dans notre catalogue.

D. Je dépose l'échantillon comme pièce 154.

PIÈCE NO 154 : Echantillon de couverture de couleur no 1160.

D. L'article suivant est le tweed. Voulez-vous me montrer le tweed, s'il vous plaît? — R. Tweed no 40.

D. Le numéro d'identité est tweed no 40. C'est le tissu indiqué à l'annexe C7 (2)? — R. Absolument.

D. Je dépose l'échantillon comme pièce 155.

PIÈCE NO 155 : Echantillon de tweed no 40.

(A ce point, M. McGregor prend le fauteuil.)

Me Dyde :

D. Etiez-vous présent, monsieur Tremblay, lorsque M. Knight a donné lecture de son rapport "C"? — R. Non, malheureusement.

D. Vous avez eu l'occasion de le parcourir? — R. Oui.

D. Voudriez-vous faire part au Comité des observations qui peuvent vous sembler opportunes au sujet du rapport de M. Knight, c'est-à-dire le rapport "C"? — R. Oui. Au sujet de ce rapport ainsi que de nouvelles incomplètes parues dans les journaux avant que nous nous soyons expliqués, il y a eu des déclarations qui, naturellement, sont mal interprétées. Les gens en général ne connaissent rien des complexités de la comptabilité, raison pour laquelle je désire formuler certaines observations.

Je déclare immédiatement que je n'ai rien du tout à reprocher au rapport de

M. Knight; c'est un chef-d'oeuvre du point de vue comptabilité. Son rapport est précis en tous points, mais étant donné certains caprices de comptabilité et les tours de passe-passe auxquels prêtent les chiffres, il y a certaines choses à expliquer dans les cas extrêmes comme le nôtre.

Je traiterai d'abord de notre revenu d'exploitation et du pourcentage de bénéfice par rapport aux capitaux employés.

Des journaux ont mentionné que notre revenu d'exploitation a été de 16.4 p. 100; mais ils n'ont pas dit que le rendement net des capitaux employés s'établit, selon l'interprétation du Comité, à 8.4 p. 100. Or, d'après nous, le pourcentage est, à proprement parler, de 7.4 p. 100 compte tenu de certains facteurs importants.

Ces facteurs, je les explique tout de suite. L'annexe C8, relative au capital employé, révèle pour 1946 et 1947 un taux extrêmement élevé. Il a décliné soudainement de $4,085,000 en 1945 à $1,468,000 en 1946 et à $1,680,000 en 1947.

De plus, en exposant notre situation, nous tenons à signaler que le rendement net des capitaux employés, fût-il de 8.4 p. 100 ou de 7.4 p. 100, se fonde seulement sur la valeur au prix coûtant de nos établissements, de nos machines, de notre aménagement hydroélectrique, etc., inscrite dans nos livres, que la plupart de ces établissements datent d'avant la guerre et qu'une bonne part des rajouts remontent à 1946.

Selon un rapport que nous a soumis la *Lockwood Greene Engineers Inc.*, maison fort réputée, spécialisée dans l'évaluation des filatures, rapport fondé sur les prix de la construction en vigueur en 1939, la hausse des frais de la construction s'établit entre 80 et 90 p. 100 de 1939 à 1948. En mars cette année, lorsque le temps est venu de nous assurer contre l'incendie au coût de remplacement, cette maison nous a déclaré que dans le cas de nos établissements et de nos machines, il nous faut augmenter de 20 p. 100 notre évaluation de 1946. La valeur s'en trouve donc accrue de 20 p. 100 en deux ans. Si nos établissements étaient détruits par un incendie, il nous faudrait payer la valeur actuelle pour les reconstruire. D'après la valeur actuelle des capitaux fixes représentés par nos établissements, valeur qui depuis la guerre est passée de 80 à 90 p. 100; et c'est là l'augmentation la plus importante, comme je l'ai dit, nous estimons que le rendement net des capitaux employés n'excède guère 4 à 4½ p. 100 environ. Dans le cas de placements industriels, ce rendement est loin d'être suffisant étant donné les grands risques que devra nécessairement affronter la lainerie au cours d'une prochaine période troublée, car on refuse de plus en plus couramment à verser les prix courants raisonnables à l'égard des produits, même si les frais de fabrication ne cessent de monter en raison des conditions mondiales déterminées par les dépenses et les engagements financiers gigantesques, suites inévitables du plus grand des conflits. En outre, les machines, qui ont fonctionné à plein rendement jour et nuit durant la guerre, se sont considérablement usées. Il faudra graduellement les remplacer à des prix à peu près doubles de ceux d'avant-guerre, puisqu'on ne prévoit prochainement aucune baisse des prix de la construction et des machines.

Les journaux rapportent aussi que, aux termes de l'article 96 de la Loi de l'impôt sur le revenu, la société a profité de la situation pour distribuer en dividendes une somme de $2,794,000 tout en acquittant l'impôt sur le revenu à cet égard. Ils n'ont pas dit que cet impôt s'élève à $760,000. S'ils avaient été bien renseignés, ils auraient dû aussi déclarer que trois membres de la deuxième génération des Ayers, propriétaires d'*Ayers Limited*, sont décédés entre 1942 et 1945 et que, en raison des effets cumulatifs et très onéreux des droits successoraux et des impôts sur le revenu des sociétés familiales et des actionnaires, les héritiers ont dû pour se maintenir, — tout en acquittant lesdits droits successoraux, les impôts sur le revenu et dettes de la succession (car il leur a fallu distribuer les biens de la société, c'est-à-dire surtout des machines et des bâtiments non rapidement convertibles en espèces), se résigner à faire négocier à la société un gros emprunt à la Banque de Montréal, soit

$2,390,000, à l'égard duquel les actionnaires ont cédé toutes leurs actions ordinaires d'*Ayers Limited* et leurs propres ressources individuelles à titre de garantie accessoire en attendant l'émission d'obligations. C'était une question de vie ou de mort : il fallait acquitter les impôts sur le revenu, les droits successoraux et les dettes de la succession, ou vendre aux enchères les biens de la société. Le cas de la société Ayers a été le plus important dont ait été saisie la Commission royale Ives sur les sociétés familiales, instituée en vue d'atténuer les effets complètement ruineux des droits successoraux et des impôts sur le revenu prélevés sur les sociétés familiales en particulier. Si les voeux de la Commission Ives n'avaient pas apporté d'adoucissement dans ces cas extrêmes, la société et ses actionnaires auraient fait faillite.

En ce qui concerne les bénéfices mentionnés à la dernière page de l'annexe C8, je dois également dire, monsieur le président, que nous accusons des bénéfices de 18.7 p. 100 pour cette année-là, en raison de la très forte diminution des capitaux, et de 16.5 p. 100 en 1947 pour la même raison. Si vous vous reportez à l'annexe C2 du même rapport, vous constaterez que le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes est de 11.7 p. 100 en 1946 et de 12.7 p. 100 en 1947. Quand on considère le bénéfice proportionnel net avant déduction des impôts sur le revenu, etc., j'estime qu'il nous faudrait trouver moyen d'annuler ces impôts sur le revenu et de réaliser plus d'argent par la suite. Le rapport présente en réalité une divergence ou une contradiction prononcée. Notre revenu d'exploitation y est en définitive moins élevé que le pourcentage réel des bénéfices par rapport aux capitaux employés; le revenu d'exploitation est en réalité moins élevé, même avant défalcation des impôts sur le revenu et des autres frais. Je ne doute pas que, selon les règles de la comptabilité, les chiffres mentionnés soient exacts. Je ne blâme pas M. Knight, car il lui fallait indiquer les chiffres tels qu'il a trouvés dans les livres; mais on devrait adopter une méthode de comptabilité uu peu plus souple sur ce point. Le Parlement est en présence d'une situation analogue : il crée de nouvelles lois pour remplacer celles qui ne conviennent plus à notre mode de vie. Peut-être devrait-il appliquer ce principle à la comptabilité. Je signale ces points afin que l'on puisse mieux se représenter ce qui en est et mieux comprendre la situation de notre société.

D. Je vous remercie, monsieur Tremblay. Avez-vous d'autres observations à faire au sujet du rapport de M. Knight? — R. Non; je tenais simplement à signaler la question d'ordre technique qu'il comporte. Par ailleurs, nous trouvons que le rapport renferme un exposé complet et exact de nos opérations.

D. Voudriez-vous passer à l'annexe C7 (2), où sont énumérés les articles que produit votre société. Je remarque, pour les fins du relevé, que le prix de vente de vos couvertures blanches était de $1.13 la livre en 1942, de $1.19 en 1947 et de $1.35 en 1948. — R. Oui.

D. Quant aux couvertures teintes, vous les vendiez $1.43 la livre en 1942, $1.27 en 1947 et $1.47 en 1948 ? — . Oui.

D. Je vois que le tweed se vendait $1.45 en 1942, $1.66 en 1947, et que le prix n'a pas varié depuis. — R. En effet; mais on me permettra un mot d'explication à ce sujet. Notre prix la verge, dont la pesanteur est de 13 onces, est moins élevé que le prix mentionné ici qui est établi pour plus de commodité.

D. Avez-vous relevé le prix du tweed depuis avril 1948? — R. Nous l'avons relevé à $1.55.

D.Je crois que vous me comprenez mal. Avez-vous relevé le prix du tweed depuis le 1er avril 1948? — R. Nous avons établi un prix, mais jusqu'ici nous n'en avons pas vendu à ce prix ou, si nous en avons vendu, ce n'est qu'une petite quantité. Le tweed est un peu en demande et il y a eu un peu de dumping dans le cas du tweed commandé à l'étranger, quand la fabrication canadienne ne suffisait pas à nos besoins.

D. D'après vos chiffres, le tweed est passé à $1.83, n'est-ce pas ? — R. Il était de $1.66 mais, évidemment, d'après la valeur par 16 onces, il serait de $1.83

au lieu de $1.66.

D. Non, non; vous ne me comprenez pas; prenons exactement le même principe qui a servi à établir le prix au 1er avril 1948. Ce prix est-il fondé sur le même principe de calcul? A-t-il augmenté? — R. Non, pas sur le tweed expédié.

M. Thatcher :

D. Peut-on à l'heure qu'il est se procurer du tweed à $1.66? — R. Oui... ou plutôt non; le tweed se vendait $1.66 le 1er avril 1948.

D. Peut-on l'obtenir à ce prix aujourd'hui ? — R. Nous fabriquons actuellement du tissu pour la vente à l'automne, où il se vend mieux. Les prix ne cessent de monter. A l'égard de ces tweeds pour l'automne, nous devrons demander $1.45 la verge (vous parlez de verges), c'est-à--dire $1.66 la livre. Notre prix pour la verge de 13½ onces était de $1.45; notre nouveau prix à l'automne sera de $1.55.

Me Dyde :

D. Nous semblons nous embrouiller un peu. Auriez-vous l'obligeance de reprendre votre explication au sujet du tweed ? — R. Volontiers.

D. Nous examinons l'annexe C-7 (2), portant sur le prix de vente la livre. — R. En effet.

D. Si vous le voulez, nous allons nous exprimer en verges. — R. Très bien.

D. Selon le chiffre que j'ai sous les yeux, ce prix de $1.45 la livre, que vous établissez pour 1942, équivaut à $1.225 la verge, n'est-ce pas? — R. Oui.

D. Donc, si l'on s'exprimait en verges, on pourrait inscrire $1.225 vis-à-vis du chiffre $1.45 ? — R. Oui.

D. Bon; alors, le 1er avril 1947, il se vendait $1.66 la livre ? — R. En effet.

D. Et, si l'on établit le prix par verge, il serait de $1.40, n'est-ce pas? — R. Oui.

D. Le 1er avril 1948, ce drap se vendait $1.66 la livre et le prix n'a pas changé. Mais le prix équivaut à environ $1.40 la verge? — R. Pour toutes les ventes effectuées jusqu'au 1er avril 1948.

D. Depuis, vous avez majoré votre prix de vente, qu'il s'agisse de livraison immédiate ou dans six mois ? — R Parfaitement.

D. Vous avez porté votre prix de vente à $1.83 la livre ? — R. Non, à $1.55.

D. A $1.83 la livre, tenons nous en pour le moment au prix par livre. — R. J'ai le prix au 1er avril. Je ne l'ai pas établi de l'autre manière.

D. Un instant s'il vous plaît.

Le VICE-PRÉSIDENT : Voulez-vous attendre un instant, monsieur Tremblay, s'il vous plaît. Veuillez ne pas intervenir trop brusquement dans la discussion, car nous pourrons difficilement obtenir un compte rendu fidèle.

Me Dyde :

D. D'après mes chiffres on a porté le prix de ce drap à $1.83 la livre, mais je préférerais employer le chiffre de $1.55 la verge. — R. Oui, c'est exact.

D. C'est, n'est-ce pas le prix majoré de ce drap ? — R. Parfaitement.

D. Ce chiffre est exact ? — R. Oui.

D. Voulez-vous expliquer au Comité pourquoi il vous a fallu augmenter le prix depuis le 1er avril, et nous indiquer en même temps la date de l'augmentation ? — R. Nous en avons relevé le prix le 2 avril. Le prix du produit fabriqué après cette date, pour vente à l'automne, est de $1.55 la verge. C'est à cause de l'augmentation du coût de la laine, de certains autres matériaux, de la main-d'oeuvre et de tous les autres éléments qui influent sur le prix de revient.

M. Thatcher :

D. Y a-t-il eu hausse des salaires depuis le 1er avril, monsieur Tremblay ? —

R. Non.

M. FLEMING : Voulez-vous dire dans le taux des salaires, ou dans le coût global ?

Le TÉMOIN : Le taux des salaires et l'ensemble des frais; il faut tenir compte de tous ces éléments, surtout le coût des matériaux.

M. THATCHER : Vous disiez que le coût de la main-d'oeuvre a augmenté et que c'est une des raisons de la majoration du prix. Ne vous contredisez-vous pas à cet égard ?

Le VICE-PRÉSIDENT : S'il m'est permis d'interrompre, vous disiez qu'il y a eu relèvement du prix à compter d'une certaine date, et qu'il faut dans une certaine mesure attribuer ce relèvement à la majoration des salaires, mais vous n'avez pas dit que la majoration des frais de la main-d'oeuvre a eu lieu après cette date.. Vous dites qu'il y a eu une majoration à compter du 1er avril mais, si j'ai bien compris le témoin, elle est antérieure à cette date.

M. THATCHER : Vous faites erreur, monsieur le président, je crois.

Le VICE-PRÉSIDENT : N'ai-je pas raison?

M. THATCHER : J'ai compris, d'après les paroles du témoin, que le prix a augmenté depuis le 1er avril.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous voulez dire jusqu'au 1er avril?

M. THATCHER : Me Dyde a demandé des renseignements sur ce point.

Le VICE-PRÉSIDENT : Voulez-vous dire que le 1er avril...

Le TÉMOIN : A vrai dire, monsieur Thatcher, l'augmentation des salaires n'entre que pour très peu dans le relèvement du prix du drap; ces augmentations ne sont pas considérables et ne portent que sur des cas particuliers.

Me Dyde :

D. Ainsi, on peut difficilement attribuer le relèvement du prix à l'augmentation du coût de la main-d'œuvre ? — R. Elle n'y a pas contribué pour beaucoup.

D. Qu'en est-il de la matière première ? — R. Le coût de la matière première a beaucoup augmenté.

D. Et les frais généraux? — R. Ils sont en somme assez constants.

D. Alors attribuez-vous tout le relèvement du prix à l'augmentation du coût des matériaux ? — R. Oui, j'attribue certainement presque toute l'augmentation aux matériaux.

D. Est-ce que ce graphique n'indique pas que votre revenu d'exploitation a peut-être influé sur le relèvement du prix ? — R. Le revenu d'exploitation ?

D. Nous n'avons pas les chiffres en ce moment, mais dans quelle mesure le coût de la matière première a-t-il augmenté après le 1er avril ? — R. Vous ne parlez que du tweed en ce moment. La fabrication de ce drap n'a jamais été bien profitable et ne nous a jamais rapporté grand'chose sous forme de revenu d'exploitation. Quand j'expliquerai tout à l'heure la situation de notre firme, on se rendra compte de la variété de nos produits. Ainsi nous fabriquons beaucoup de feutre de laine utilisé sur les rouleaux de transmission des fabricants de papier, et autres étoffes de ce genre. Il m'a semblé opportun de donner ces explications afin de bien représenter notre situation. Puis-je les donner maintenant ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Cela vous convient-il Me Dyde ?

Me DYDE : Oui, monsieur le président; cela me va.

Le VICE-PRÉSIDENT : Très bien, monsieur Tremblay pourra nous faire son exposé.

Me DYDE : Allez-vous nous lire votre mémoire, monsieur Tremblay ?

Le TÉMOIN : Oui, Me Dyde. Je regrette de n'en pas avoir assez d'exemplaires pour en remettre un à chaque membre du Comité, mais j'en ai un que je mettrai à la disposition du sténographe.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ce sera fort utile, monsieur Tremblay. Vous n'avez pas à vous occuper de nous obtenir des copies car le compte rendu sera imprimé avant que vous puissiez nous les procurer.

Le TÉMOIN : Je comprends

Me DYDE : Veuillez, monsieur Tremblay, nous présenter votre mémoire.

Le TÉMOIN : Oui.

Tout d'abord, si vous le voulez bien, j'expliquerai certains aspects du revenu d'exploitation qui s'établit, dans notre cas, à une moyenne globale de 16.3 p. 100 par rapport aux ventes, pour la période de 12 ans à l'étude, soit à 3.4 points et 7.5 points de plus respectivement que celles des deux autres sociétés dans le domaine des lainages qui ont fait l'objet d'une enquête.

Etant donné la variété de nos produits dont les ventes globales, au montant de 37 millions de dollars pour la période à l'étude, représentent des denrées de production dans une proportion de 47.2 p. 100, presque entièrement employées par les papeteries, — et soit 52.8 p. 100 le reste des denrées de consommation comprenant des couvertures de laine et des draps utilisés dans l'industrie du vêtement, on se rendra compte qu'environ la moitié de notre commerce est bien différent du commerce des deux autres manufacturiers compris avec nous dans le rapport.

Comme la maison Ayers se spécialise pour une bonne part dans la production de denrées esentielles à l'industrie du papier, une comparaison avec les moyennes des fabricants qui produisent exclusivement des tissus pour la confection de vêtements présente de grandes difficultés et ne saurait être concluante.

Dans le rapport de la Commission royale sur les écarts de prix en 1934, par exemple, on a considéré notre firme, (une seule dans le Québec) et deux dans Ontario comme fabricants de produits spéciaux, car toutes trois nous fabriquions surtout du feutre pour les papeteries, et accessoirement des couvertures de laine. On nous a rangés dans cette catégorie parce que les moyennes des autres laineries souffraient de la comparaison. La commission de 1934 n'a fait comparaître aucun représentant de la compagnie Ayers ou des deux autres fabricants de produits spéciaux, et personne n'a pu lui expliquer, semble-t-il, en quoi consistait le feutre utilisé par les papetiers. On s'est demandé s'il s'agissait d'un produit fabriqué avec de la laine, d'effilochures, de chiffons ou autres choses semblables; on ne pouvait dire si ce travail comportait du filage et du tissage, et on a laissé la question en suspens en attendant d'obtenir des renseignements complets.

Je dirai sans plus tarder que le feutre employé par les fabricants de papier se compose entièrement de laine de la meilleure qualité du point de vue de la résistance à la tension et le reste. On a recours à des procédés spéciaux pour la préparer, la carder, la filer et la tisser au moyen de métiers très puissants et très larges. Le finissage exige également des machines très puissantes. Ainsi en nous spécialisant dans le feutrage, nous différons considérablement des autres laineries. Pour votre gouverne, je vous expliquerai un peu plus tard les différents points de la fabrication des feutres de laine, de coton, de coton et d'amiante, afin d'indiquer comment le manque de renseignements sur ce point a porté une commission d'enquête antérieure à apprécier de façon erronnée cette industrie particulière.

Par exemple, en 1936, une année d'avant-guerre, le revenu d'exploitation provenant des feutres de laine s'établit à 35.9 p. 100 tandis que les ventes représentent 36.5 p. 100 des ventes globales. Le revenu d'exploitation provenant des feutres de coton et d'amiante pour séchoirs atteint 16.6 p. 100 et les ventes représentent une égale proportion, tandis que le revenu d'exploitation provenant de la vente de couvertures et de tissus de laine n'est que de 6.9 p. 100 pour des ventes, soit 31.2 du total. Ces chiffres indiquent quelle part du revenu global d'exploitation de 20.8 p. 100 il faut attribuer aux feutres pour cette année là quand les couvertures et les tissus de laine n'ont rapporté que 6.9 p. 100.

Au cours de l'année 1939, dont environ le tiers fut sous un régime de guerre, une forte demande se fit sentir, y compris des commandes de guerre. Les ventes de couvertures et de tissus de laine atteignirent alors 51.5 p. 100 des ventes globales tout en ne rapportant que 5.1 p. 100 du revenu d'exploitation. Par ailleurs les feutres

dont les ventes se sont établies à 49.5 du total des ventes fournirent le reste du revenu d'exploitation qui a été en moyenne de 16 p. 100.

Ces données font ressortir l'anomalie d'une comparaison avec les deux autres sociétés de l'industrie des lainages que votre Comité a étudiées, car en 1936 et en 1939, et à un degré moindre les années subséquentes, l'influence du revenu d'exploitation provenant des feutres sur la moyenne globale est remarquable.

J'ai eu l'occasion de consulter certains relevés que j'ai faits à diverses époques des résultats respectifs obtenus de nos différentes variétés de produits du point de vue du revenu d'exploitation, c'est-à-dire des bénéfices, croyant que ces données seraient utiles au Comité. Les renseignements à ma disposition m'ont permis d'embrasser les années 1936, 1939, 1941, 1942, 1943 et 1945. Je n'en avais pas pour les autres années, car nos vérificateurs n'ont pas préparé de rapports spéciaux de vérification indiquant les rendements distincts de chacun de nos produits, mais nous avons une comptabilité de prix de revient qui nous permet d'obtenir ces renseignements au besoin.

Je compte remettre au Comité la pièce supplémentaire "A" qui indique en détail le revenu d'exploitation et le pourcentage des ventes que chaque produit représente pour les années susmentionnées. Les pourcentages du revenu d'exploitation correspondent pour certaines années, à moins de 1 p. 100 près, au chiffre établi par vos vérificateurs. La différence tient sans doute à ce que mes calculs reposent entièrement sur la fabrication de nos produits et ne comprennent pas le revenu provenant de l'intérêt sur les obligations de la victoire et les autres titres détenus tous les ans, car vous n'ignorez pas que pendant la guerre toutes les sociétés ont acheté beaucoup d'obligations de la victoire.

Après 1939, les feutres destinés aux papeteries continuèrent de nous donner un revenu d'exploitation d'environ 33.8 p. 100 en 1941, 33.5 p. 100 en 1942, 27.3 p. 100 en 1943 et 23.3 p. 100 en 1945. Depuis 1945, étant donné que les papeteries — je parle ici des fabriques de papier journal — auxquelles nous fournissons 93 p. 100 de notre feutre, ont graduellement fait passer leur production de 3,259,000 tonnes en 1945 à plus de 4,500,000 tonnes présentement, soit une augmentation d'environ 40 p. 100, nous avons également accru notre production de feutre et le revenu d'exploitation tiré de cette source devrait de nouveau dépasser 30 p. 100.

Nos ventes de couvertures et de tissus de laine qui représentaient 31.3 p. 100 de nos ventes globales en 1936; 51.5 p. 100 en 1939; 59.3 p. 100 en 1942; 60.3 p. 100 en 1943; et un sommet de 60.7, en 1945, ont fléchi à 57.8 p. 100 en 1946 et à 51 p. 100 en 1947.

Je voudrais ici expliquer en détail la nature de nos opérations et fournir quelques renseignements, qui faciliteront l'intelligence du compte rendu, sur la fabrication du feutre à papeterie. On aura ainsi une bonne vue d'ensemble de la situation. Ces données d'ordre pratique feront comprendre en quoi consiste le revenu d'exploitation et les éléments des bénéfices dans une industrie textile dont la production semble fort compliquée. Elle se compose en parties égales de produits essentiels à l'industrie du papier, — surtout de feutres de laines, de coton et d'amiante, — et de couvertures et de tissus de laine destinés à la confection de vêtements.

Feutres de papetiers

La fabrication du feutre de papeterie constitue notre principale spécialité et c'est notre idéal du point de vue de la production et de la réalisation des bénéfices. Ces feutres comprennent des bandes de feutre sans fin, des feutres sécheurs de coton (un coutil spécial très fort) et des feutres sécheurs de coton et d'amiante (semblable au coutil de coton très fort) fabriqués de filés d'amiante et de filés de coton.

La fabrication du feutre de papeterie est la base de notre industrie tandis que les couvertures de laine en constituent un produit secondaire. Elles nous permettent

de fabriquer plus économiquement notre principal produit (les feutres), car nos balles de laine (presque toutes importées à cette fin) nous les achetons en vue de la production du feutre. Mais il faut d'abord classer la laine afin de pouvoir l'utiliser toute. Nous en trouvons qui n'est pas propre à la fabrication du feutre mais qui est excellente pour la fabrication des couvertures. Cette laine, il nous faudrait parfois la vendre à perte, si nous ne l'utilisons pas ainsi. La production des couvertures a augmenté à un tel point ces dernières années qu'il nous a fallu acheter de la laine spécialement adaptée à cette fin pour ajouter à celle que nous tirions du classement de la laine à feutre, plus chère que l'autre. En Australie et en Nouvelle-Zélande, la laine à feutre fait l'objet d'un classement spécial et on la désigne dans les catalogues sous le nom de "laine à feutre de papeterie". C'est la meilleure qualité de laine qui puisse se trouver et elle se vend à prime dans tous les pays au monde où l'on fabrique des feutres de laine.

Règle générale, la fabrication des couvertures de laine n'est pas très profitable, surtout de celles qui sont le plus en demande, soit les couvertures blanches ordinaires et teintes sur lesquelles ont porté votre enquête dans notre cas et dont nous vous avons fourni des échantillons conformément au no 6 de votre questionnaire. Nous ne parvenons à réaliser de très modiques bénéfices de ce côté qu'en ajoutant à cette ligne des articles de fantaisie que nous produisons en petite quantité. J'ai déjà déclaré qu'en 1939 et les années précédentes, les couvertures et les draps nous rapportaient un revenu d'exploitation d'environ 5 p. 100 et, après avoir soustrait l'impôt sur le revenu, il nous reste peut-être quelque modeste bénéfice, mais c'est très peu de chose à tout événement. En temps ordinaire, la Grande-Bretagne nous fait une concurrence vive dans ce domaine car la main-d'œuvre y coûte beaucoup moins cher qu'au Canada. Ainsi les couvertures anglaises, et parfois aussi celles d'autres pays, n'ont pas grande difficulté à franchir la muraille que constitue notre tarif douanier. Ce n'est que la très forte demande occasionnée par la guerre qui nous a permis de produire des couvertures économiquement, car nous y travaillions jour et nuit. Cependant, nous sommes certains que bientôt nous subirons les effets d'une vive concurrence de la part des pays exportateurs et que cette production ne nous sera guère profitable. Nous la maintiendrons quand même, car elle nous aide à réaliser des économies dans la fabrication des feutres.

Draps de laine (pour la confection de vêtements)

Dans notre cas, il s'agit d'une entreprise assez récente, car nous sommes les plus gros fabricants de feutre de papeterie au Canada et des pionniers dans ce domaine puisque nous en fabriquons depuis environ cinquante ans. A la suite de l'effondrement du marché des valeurs en 1929 et de la crise qui suivit, notre président d'alors, feu John T. Ayers, décida en 1931, au lieu de mettre à pied une forte partie du personnel dont nous n'avions plus besoin à cause du fléchissement considérable dans la demande de nos produits, que nous garderions ces employés à notre service et en affecterions le plus grand nombre possible à la construction d'une nouvelle usine. Après avoir acheté l'outillage nécessaire nous avions l'intention d'entreprendre d'abord la fabrication de tweeds entièrement de laine puis de passer graduellement à la production d'autres articles, afin de fournir du travail régulier, même en temps de crise, à tout notre personnel et de pouvoir en engager d'autres, en donnant toujours la préférence à la main-d'oeuvre locale, selon les progrès de l'entreprise. Nous ne fondions pas de trop grandes espérances à ce sujet car nous savions que les draps canadiens avaient toujours eu à souffrir des importations, d'une protection insuffisante et des remaniements du tarif douanier. Toutefois, notre président, M. John T. Ayers, était bien décidé d'aller de l'avant et de se contenter de boucler son budget de ce côté en comptant, pour les bénéfices, sur la production du feutre. Il voulait surtout protéger nos vieux employés, leurs fils et leurs filles qui avaient jusqu'alors constitué l'élément principal de notre main-d'oeuvre. Vous n'ignorez pas qu'une fois une entre-

prise lancée, vous l'agrandissez sans cesse en tenant compte de divers facteurs et de perspectives encourageantes pour l'avenir.

Le VICE-PRÉSIDENT : J'apprends qu'hier on a promis à M. Haufschild d'aborder aujourd'hui une question soulevée par M. Irvine. Nous devrions donc interrompre ici le témoignage de M. Tremblay, et passer immédiatement à cette autre question. M. Tremblay ne pourrait certes pas terminer sa déposition, car il ne nous reste que quinze minutes. Nous pourrions ainsi tenir promesse. Je prie donc M. Tremblay de suspendre son témoignage.

Autre point. Il y a quelque temps nous avons réclamé certains renseignements au sujet des clous. Nous en avons obtenu de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, et de M. Ashbaugh, qui a déjà comparu ici. Si le Comité y consent nous les ferons imprimer en appendice au compte rendu de la séance du jour. Est-ce convenu?

C'est convenu.

Avant de lever la séance, je voudrais aussi dire un mot au sujet du travail du comité chargé de la rédaction du rapport, des dépositions des syndicats ouvriers, et de la tenue des séances exécutives du comité. Cependant, j'attendrai qu'on ait disposé de l'autre question.

M. Stanley W. Haufschild, secrétaire-trésorier de la Dominion Woollens and Worsted Limited, est rappelé.

Me Dyde :

D. Hier il a été question, monsieur Haufschild, du mémoire lu par M. Barrett et, en particulier, d'un passage de ce mémoire où il est dit que le coût de la main-d'oeuvre qui entre dans le prix de revient de tissus types est de 155 p. 100 plus élevé actuellement qu'en 1939. Vous êtes en mesure maintenant de donner des explications au Comité à ce sujet, n'est-ce pas? — R. Oui, monsieur.

D. Veuillez procéder. — R. Maître Dyde, j'ai sous la main des renseignements sur un tissu qui figure dans l'annexe C7, et qui est désigné sous le nom de worsted teint en filé pour complets.

D. Vous voulez dire la pièce 145, que vous avez numérotée 14148? — R. Oui, monsieur. Or nos dossiers indiquent que le coût de la main-d'œuvre qui entre dans le prix de revient de cette étoffe est de 155 p. 100 plus élevé en 1948 qu'il ne l'était en 1939.

D. Trouve-t-on ce renseignement dans l'annexe? — R. Non, monsieur. On y trouve le coût pour 1948. Si vous vous reportez à la dernière colonne, à la date du 1er avril 1948, vous verrez que le coût de la main-d'œuvre s'établit à 87c.

D. Avez-vous des données sur le coût de la main-d'œuvre en 1939? — R. Oui, monsieur.

D. Pour la même étoffe? — R. Oui, monsieur.

D. Quel est ce coût? — R. Trente cinq cents.

D. En est-il de même pour les autres étoffes qu'on nous a montrées ici? Avez-vous des chiffres là-dessus? — R. Non, je n'ai pas de chiffres, mai de façon générale la situation est identique. Les chiffres que je vous ai donnés portent sur une étoffe type.

D. Quand avez-vous fait ces calculs? — R. Le 22 avril 1948.

D. C'est sur ces calculs que se fonde la déclaration qu'on trouve dans le mémoire? — R. Oui, monsieur. Il ne me reste qu'à ajouter que les calculs que nous avons faits pour en arriver aux deux montants indiqués établissent la majoration à 150 p. 100. Le montant de 87c. représente le travail productif direct. Il y a en plus

d'autre travail effectué dans cette division à ce sujet, qui ajoutent encore 5 p. 100 à la majoration.

D. Pouvez-vous nous dire si cette augmentation tient à des relèvements de salaire, ou à quelques autres causes? — R. Je l'attribuerais surtout à la hausse des salaires, mais il y a aussi d'autres causes qui entrent en jeu.

D. Quelles sont ces causes? — R. Il y a le roulement de la main-d'œuvre. Lorsqu'il est plus considérable à un moment qu'à un autre, les frais que nous occasionnent les apprentis sont plus élevés que lorsque la main-d'œuvre est plus stable.

D. Avez-vous modifié vos procédés de fabrication; les avez-vous améliorés de quelque façon? — R. Nous avons essayé de maintenir notre outillage d'exploitation au point afin d'en assurer l'efficacité.

D. Pouvez-vous nous dire s'il y a eu des changements de nature à influencer cette majoration? — R. Non; de prime abord, je ne pense pas qu'il y en ait eu.

D. Vous ne pouvez nous donner les chiffres correspondants pour les autres articles qui figurent à l'annexe C7, monsieur Haufschild? — Non, monsieur.

D. Le pourriez-vous si vous en aviez le temps? — R. Oui monsieur.

D. Pourriez-vous le faire en ce qui concerne le tweed? — R. Non.

D. Ou en ce qui concerne le tissu entrant dans la confection des pardessus? — R. Pas davantage.

D. Je pense que vous pourriez le faire, dans l'ensemble, en ce qui concerne tout l'établissement? — R. Je ne voudrais pas répondre à cette question sans m'y arrêter plus longement.

D. Je n'entends pas par là que vous dussiez le faire aujourd'hui mais que vous le fassiez en reprenant le calcul pour l'ensemble de l'établissement. — R. Je ne pense pas monsieur; il faudrait, je crois, nous en tenir aux tissus.

D. Ainsi vos déclarations dans ce mémoire doivent être considérées à la lumière de la façon dont, selon vous, a été fait ce calcul de 155 p. 100. Estimez-vous ce calcul exact? — R. Oui.

D. Autrement dit, ayant fait ce calcul en vous fondant sur le tissu de laine teinte pour pardessus, vous croyez pouvoir affirmer qu'il vaut pour l'ensemble de l'établissement? — R. Oui, je le crois.

D. Vous n'en êtes pas parfaitement sûr? — R. Non. Pour en être sûr, il faudrait entrer dans le détail des chiffres pour les autres tissus.

D. Ce qu'il vous est impossible de faire? — R. C'est cela.

D. Je n'ai pas d'autres questions à poser.

M. IRVINE : On ne nous a pas encore donné les chiffres applicables aux frais de main-d'œuvre, si je comprends bien la déclaration faite dans le mémoire. Je suis sûr que les chiffres qu'on nous a donnés à l'égard des frais de main-d'œuvre ne correspondent pas à une augmentation de 155 p. 100, si l'on s'en tient, pour les chiffres relatifs à l'augmentation des salaires, à ceux que nous expliquait hier...

Me DYDE : M. Barrett.

M. IRVINE : Oui. Je voudrais qu'on me donne ce qui, précisément, entre dans le calcul des frais de main-d'œuvre, outre l'augmentation des salaires.

Le VICE-PRÉSIDENT : Outre l'augmentation des salaires?

M. IRVINE : Justement. On nous a donné le chiffre de l'augmentation des salaires depuis 1939.

Le VICE-PRÉSIDENT : Et cela ne fait pas 155 p. 100.

M. IRVINE : Non.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il faut tenir compte d'autres éléments pour arriver à 155 p. 100, peut-être, par exemple, une diminution de rendement attribuable à l'absence des ouvriers et ainsi de suite.

M. IRVINE : Justement, voilà ce que nous voulons savoir.

M. KUHL : Est-il exact que les augmentations de salaires se chiffrent à 155 p. 100?

Le VICE-PRÉSIDENT : Est-ce exact? Les augmentations de salaires expliquent-elles le relèvement de 150 p. 100?

Le TÉMOIN : Ce 150 p. 100 s'applique aux seules augmentations de salaires.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ce n'est pas ce que nous voulons savoir. Vous nous avez dit que vos salaires ont augmenté depuis 1939, mais si nous nous en tenons à ces chiffres-ci, nous ne pouvons expliquer l'augmentation de 155 p. 100. On nous dit en effet que les frais de main-d'œuvre ne comportent pas seulement une augmentation du taux des salaires. Après cette question M. Kuhl a demandé si les augmentations de salaires correspondaient à 150 p. 100. Est-ce exact?

Le TÉMOIN : Non, je n'ai pas ce chiffre.

M. IRVINE : Avons-nous le compte rendu des témoignages d'hier?

Me DYDE : Oui.

M. KUHL : N'a-t-on pas dit tantôt que les augmentations de salaires correspondaient à 150 p. 100 ou qu'elles se chiffraient ainsi?

Le TÉMOIN : Les frais de main-d'œuvre ont augmenté.

Le VICE-PRÉSIDENT : En effet, monsieur Kuhl, la situation est apparue ainsi à un moment donné, mais quand nous y avons regardé de plus près, nous nous sommes rendu compte que ce n'était pas le cas. Les augmentations de salaire n'atteignent pas effectivement 155 p. 100, ce qui explique la question de M. Irvine. Il y a ici un certain élément inconnu sur lequel nous tenons à nous renseigner.

M. IRVINE : Le salaire le plus bas à l'égard de la main-d'œuvre féminine est de 50.6c. l'heure contre 71.2c., en moyenne, pour la main-d'œuvre masculine. Si ces chiffres représentent la moyenne pour 1948 et indiquent un relèvement de 155 p. 100, je voudrais savoir ce qu'étaient les salaires en 1939.

M. MCGREGOR : Avez-vous un état des taux horaires de 1939?

Le TÉMOIN : Non.

M. Thatcher :

D. Pourrait-on répondre à la question de M. Irvine? — R. Pas nécessairement.

D. Vous n'êtes pas en mesure de répondre à sa question? — R. Calculer les 155 p. 100 de ces taux ne donne pas obligatoirement la réponse à la question.

Le vice-président :

Monsieur Haufschild, la difficulté c'est que vous vous contentez d'affirmer que les frais de la main-d'œuvre ont augmenté de 155 p. 100, sans fournir des renseignements à l'appui de cette déclaration. Non que les preuves à l'appui n'existent pas, mais il reste que vous n'en avez pas fournies et, qu'en fait, les chiffres que vous donnez se rapportent surtout aux taux de salaires. Si vous affirmez ne pouvoir prouver l'exactitude de vos données, il est bien naturel pour les membres du Comité de n'accepter qu'avec certaines réserves votre première déclaration catégorique. — R. Je n'ai pas les chiffres ici, mais nous pourrons obtenir les données correspondantes pour 1939.

D. Bien entendu, mais il ne s'agit pas seulement des chiffres pour 1939. La vérité est que les calculs arithmétiques qu'on pourrait faire en se fondant sur les taux horaires des salaires à certaines époques ne donnent pas une augmentation de 155 p. 100. A cela vous répliquez qu'il y a lieu de tenir compte de certains autres éléments, manque d'efficacité par exemple, ou absences des ouvriers (laquelle peut être attribuable au manque d'efficacité). Il doit pourtant exister, quelque part dans votre calcul, un facteur qui correspondrait à ces éléments; mai vous ne nous en avez pas fait part, de sorte que nous ne pouvons accepter sans réserves le

chiffre de 155 p. 100. — R. Ces chiffres donnent approximativement 155 p. 100, d'après nos comptes.

M. Irvine :

D. Soit, mais il faut que vous puissiez nous dire quels sont les éléments de cette augmentation de salaires. Vous devez y établir pour environ 125 p. 100 les frais de main-d'œuvre en 1939. — R. Je ne dis pas qu'il s'agit là-dedans d'augmentations de salaires, mais du relèvement des frais de la main-d'œuvre qu'il y a lieu, naturellement, de considérer à la lumière de tous ces autres facteurs.

D. Je veux savoir quels sont, au total, les frais de la main-d'œuvre et tous les facteurs qui y entrent en ligne de compte. — R. Comme je l'ai déjà dit, je puis obtenir ces chiffres, mais je ne les ai pas ici.

D. Mais c'est ce que vous deviez vous procurer. — R. Oui. A vrai dire, j'ai immédiatement communiqué avec nos établissements qui m'ont répondu qu'on mettrait plusieurs jours à réunir ces données. On a rangé les dossiers portant sur 1939, et il faudra les retrouver.

M. IRVINE : Je vous serais reconnaissant de nous procurer ces renseignements.

M. MCGREGOR : Je crois que vous voulez savoir le chiffre des salaires payés aux ouvriers de toutes les catégories depuis 1939.

M. IRVINE : Il y a augmentation et je voudrais savoir dans quelle mesure il faut l'attribuer aux salaires ou à d'autres éléments.

Le TÉMOIN : Je vous donnerai les chiffres correspondant à ce que je vous ai dit hier.

Le VICE-PRÉSIDENT : Voici de quoi il s'agit. Les frais de main-d'œuvre ont augmenté de 155 p. 100. On vous demande de justifier ce chiffre qui ne semble pas exact, si j'en juge d'après certaines données relatives aux augmentations de salaires que j'ai sous les yeux. Les chiffres primitifs ne donnent pas cette réponse. En somme il s'agit pour vous de justifier le chiffre de 155 p. 100.

M. IRVINE : Voilà.

Le VICE-PRÉSIDENT : Si les taux de salaires n'y suffisent pas, nous devrons en conclure que d'autres éléments entrent en ligne de compte. Voilà ce que vous voulez qu'on nous donne, n'est-ce pas, monsieur Irvine ?

M. IRVINE : Oui.

Le TÉMOIN : Je le ferai.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous vous engagez à nous le donner. Je crains que nous ne puissions aller plus loin pour l'instant, messieurs. M. Tremblay reviendra à la séance de cet après-midi.

M. TREMBLAY : Puis-je dire quelque chose là-dessus, monsieur le président ?

Le VICE-PRÉSIDENT : Pas maintenant.

M. IRVINE : Vous reviendrez, monsieur.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous reviendrez plus tard, monsieur. Si j'ai dit "pas maintenant" c'est que je dois m'occuper tout de suite d'une ou deux questions. Nous espérons entendre cet après-midi certains représentants syndicaux. Ils sont en ville en ce moment et seront présents ici.

M. THATCHER : Quels syndicats seront représentés?

Le VICE-PRÉSIDENT : Je ne saurais vous donner leurs noms exacts, mais il s'agit des syndicats locaux intéressés des Syndicats catholiques et du Congrès canadien du travail. Ce sont là, naturellement, les représentants des ouvriers du textile. Comme je viens de le dire, je ne me souviens pas du nom exact des syndicats que nous allons entendre mais nous les avons convoqués afin quils nous expliquent certaines déclarations touchant la main-d'œuvre et les frais qu'elle comporte. Ils s'intéressent aussi, je pense, à certains témoignages portant sur le défaut de production, par suite d'inefficacité de la main-d'œuvre ou de quelque chose de ce

genre.

Le comité de rédaction s'est réuni, et nous avons discuté la question d'un rapport. Après quoi nous avons jugé bon de laisser à chacun le soin de préparer ce qu'il jugerait convenable, mais il a été convenu en quelque sorte que j'allais moi-même me charger de rédiger une bonne partie du projet de rapport. Je m'en suis occupé, avec l'aide de quelqu'un, et je suis maintenant sur le point d'inviter le comité de rédaction à se réunir de nouveau et à se prononcer à ce sujet, dans un sens ou dans un autre. C'est-à-dire qu'on le soumettrait à une réunion à huis clos. J'espère que ce sera aujourd'hui même, encore que ce ne soit peut-être pas possible cet après-midi. Ce sera pour ce soir, et ce sera long. Il faudrait donc tenir une séance à huis clos toute la journée demain, à partir de neuf ou dix heures du matin. Voilà comment j'envisage en ce moment la situation.

M. IRVINE : Ce qui veut dire qu'il faudra terminer aujourd'hui l'interrogatoire des témoins

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui.

M. IRVINE : Nous le ferons s'il le faut.

Le VICE-PRÉSIDENT : Nous voyons tous combien il nous reste d'heures. Du moins c'est ainsi que m'apparaît la situation en ce moment.

M. THATCHER : Me permettra-t-on de formuler une proposition ? Si nous voulons nous conformer à ce programme, il serait bon de consacrer pas mal de temps cet après-midi à ces chefs syndicaux. S'il ne nous reste que deux heures, n'allons pas les convoquer seulement pour une demi-heure.

Le VICE-PRÉSIDENT : On peut appeler cela une exhortation adressée aux membres du Comité, je pense.

M. THATCHER : Si vous voulez, surtout à M. Fleming.

Le VICE-PRÉSIDENT : En définitive, la décision ne m'appartient pas.

Le Comité suspend la séance jusqu'à quatre heures de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

Le 23 juin 1948.

La séance est reprise à 4 heures.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je vois que nous sommes en nombre, messieurs; alors commençons.

M. Clément Tremblay, membre du conseil d'administration et secrétaire-trésorier de la AYERS LIMITED, Lachute-Mills, Québec, est rappelé.

Me DYDE : Voulez-vous poursuivre votre lecture, monsieur Tremblay?

Le VICE-PRÉSIDENT : Un instant, maître Dyde. Je disais ce matin que nous entendrions cet après-midi deux dirigeants syndicaux, représentant le C.C.T. et la Fédération catholique. Je croyais à ce moment que ces messieurs étaient en rapport avec Me Monet, mais je me suis trompé. Le second de ces messieurs l'est, mais il n'en va pas ainsi du représentant du C.C.T. C'est qu'on leur a demandé d'être prêt à comparaître jeudi matin. Du moins je crois que c'est ainsi que les choses se sont passées. On leur a dit que nous serions certainement prêts à les entendre jeudi. De toutes façons, ils étaient disposés à venir jeudi et non aujourd'hui. M. Thatcher m'a dit entre les deux séances qu'ils croyaient devoir se présenter demain et qu'ils ne sont pas prêts à témoigner aujourd'hui. Donc, ainsi que je l'ai proposé avant le déjeuner, nous devions tenir demain une réunion à huit clos qui durerait toute la

journée. Nous pourrions entendre le témoin de la C.C.T. en interrompant cette réunion juste le temps qu'il faut pour recueillir le témoignage de M. Baron. Cela lui conviendrait sans gêner sérieusement nos autres travaux. Que pensez-vous de cette idée? Il est bien entendu que nous devons entendre la C.C.T., et, même si nous ne nous y étions pas engagés, je suis sûr que le Comité ne voudrait pas que les choses se passent autrement.

M. IRVINE : Monsieur le président, quand croyez-vous être en mesure de soumettre à la Chambre le rapport du Comité?

Le VICE-PRÉSIDENT : Je ne saurais être en mesure de le prédire plus justement qu'un autre, mais j'avais cru que le comité de rédaction pourrait commencer ce soir à étudier le projet qu'on m'a demandé de rédiger et de le lui soumettre afin de le présenter demain à la réunion à huit clos, qui pourrait alors commencer assez tôt et durer toute la journée. Ainsi, je suis toujours d'avis que nous devrions être en mesure de considérer la question à ce moment-là.

M. IRVINE : Est-il vrai que le Gouvernement compte terminer ses travaux vendredi ou samedi, ce qui amènerait la fin de la session?

Le VICE-PRÉSIDENT : Je vous ai déjà dit, monsieur Irvine, que je ne suis pas prophète. Je n'en sais vraiment rien. Vous savez qu'on estime généralement autour de nous que la session finira samedi, mais si vous me demandez mon avis, je vous dirai que je ne crois pas et que je n'ai jamais cru que nous finirions samedi.

M. IRVINE : Voici ce qui m'intéresse. Si nous présentons notre rapport vendredi, on n'aura pas l'occasion d'en proposer l'adoption à la Chambre dès cette session, si elle doit se terminer vendredi ou samedi. Il faudrait sans doute attendre jusqu'à lundi, et personne n'aurait alors l'occasion de proposer l'adoption.

Le VICE-PRÉSIDENT : Quoi qu'il en soit, la façon de discuter le rapport ne dépend pas d'une pareille méthode. Je crois que vous avez raison lorsque vous parlez des règlements de la Chambre, mais vous n'ignorez pas que les rapports sont souvent adoptés par suite d'un arrangement quelconque, et qu'on a l'occasion de les discuter. Je crois bien que, pour les trois quarts des rapports soumis à la Chambre, on ne propose pas l'adoption.

M. THATCHER : Monsieur le président, j'ai certains renseignements à communiquer qui, je crois, sont de nature à intéresser les membres du Comité. Au nom de notre groupe (de notre groupe parlementaire, s'entend) et avec votre permission, je voudrais dire quelques mots à ce sujet, car je crois que cela peut influer sur les délibérations du Comité. Avec votre permission je voudrais consigner ces paroles au compte-rendu.

Le VICE-PRÉSIDENT : S'agit-il de la question dont nous sommes saisis en ce moment?

M. THATCHER : Certainement.

Le VICE-PRÉSIDENT : Allez-y.

M. THATCHER : On a laissé entendre ce matin que la séance de cet après-midi serait la dernière du Comité des prix. Il n'a pas été question toutefois du dépôt du rapport. Si celui-ci est déposé, nous voudrions savoir si le Gouvernement en proposera l'adoption. Le public voit avec inquiétude les prix monter sans cesse, même depuis le début des séances du comité. Le groupe parlementaire de la C.C.F. estime que le Gouvernement devrait adopter avant la fin de la présente session certaines mesures tendant à réduire le coût de la vie. Si rien n'est fait dans ce sens et si le Gouvernement ne permet pas que cette question soit librement discutée à la Chambre, nous croirons de notre devoir de prendre les mesures qui nous paraîtront nécessaires pour provoquer une telle discussion, lors même qu'il faudrait pour cela retarder la prorogation. Autrement dit, monsieur le président, les membres de notre groupe souhaitent que, dans votre sagesse, vous nous assuriez de l'occasion de discuter cette question avant de nous en aller.

Le VICE-PRÉSIDENT : Sans vouloir vous faire de réponse trop sommaire, je me

permettrai de vous dire que ce que vous venez de me communiquer est sans importance. Je ne tiens pas à répondre trop sèchement, mais en définitive il m'est parfaitement égal que vous retardiez ou que vous ne retardiez pas la fin de la session.

J'avais commencé à vous expliquer les changements qu'il y aurait lieu de faire en vue de l'audition, demain, du témoin de la C.C.T. Vous reconnaîtrez tous sans doute que c'est là la meilleure solution à adopter demain. Y voit-on quelque inconvénient? Nous interromprons demain notre réunion à huit clos pour entendre M. Baron de la C.C.T.

M. FLEMING : Quand?

Le VICE-PRÉSIDENT : A votre convenance, messieurs.

M. FLEMING : De quelle section de la C.C.T. s'agit-il?

Le VICE-PRÉSIDENT : Des textiles, naturellement, c'est-à-dire de leurs représentants pour cette industrie. Il n'est pas du tout question de ce qu'on pourrait appeler un mémoire général.

M. IRVINE : Le sous-comité chargé de la réaction du rapport ne pourrait-il pas siéger en dehors du comité principal, à condition que nous restions assez nombreux pour constituer un quorum?

Le VICE-PRÉSIDENT : Demain?

M. IRVINE : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je crois que nous le pourrions si nous nous entendons.

M. IRVINE : Oui, nous sommes tous d'accord.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il faudra y réfléchir davantage. Je ne sais pas si nous y trouverions un grand avantage, monsieur Irvine. Mais sans répondre précisément à votre question, je crois que ce ne serait pas impossible.

Maître Dyde, avons-nous cet après-midi d'autres témoins que M. Tremblay?

Me DYDE : J'ai à interroger M. Knight environ dix minutes.

Le VICE-PRÉSIDENT : Cela fait donc deux témoins, plus un représentant syndical et un autre demain.

M. IRVINE : Monsieur le président, en ce qui concerne la déclaration de M. Tremblay, il me semble qu'on pourrait gagner du temps en la consignant au compte rendu.

Le VICE-PRÉSIDENT : Vous voulez dire le temps de M. Tremblay?

M. IRVINE : Oui.

Le TÉMOIN : Je ne mettrai guère que six ou sept minutes à la compléter.

Le VICE-PRÉSIDENT : Nous nous attendions à une déclaration beaucoup plus longue; peut-être l'avez-vous abrégée pendant le déjeuner?

Le TÉMOIN : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est parfait, poursuivez, s'il vous plaît.

Le TÉMOIN : Monsieur le président, je vais traiter de la section des couvertures de laine et des tissus de notre industrie en partant du point où j'ai été interrompu ce matin.

Feutres employés dans la fabrication du papier.

Notons d'abord, pour qu'il n'y ait point d'équivoque, que je veux surtout parler ici des feutres utilisés en papeterie, notamment des feutre de laine qui sont tissés et qu'il y a lieu de distinguer des produits agrégés ou feutres proprement dit, que nous ne produisons pas nous-mêmes et qui ne sont pas employés dans l'industrie du papier. Voici des observations d'ordre technique :

> Dans l'industrie du papier la première machine où l'on emploie du tissu est la machine à pâte. Un tissu de laine épais, lâche, à trame régulière, lourd, sans fin, reçoit la pâte d'un cuvier et le dépose sous forme de couche sous un cylindre dont, plus tard, on le retire sous forme de feuilles.

Sur les machines à papier, la pâte, sortant d'un tamis cylindrique, est déposée sur un tapis de feutre sans fin qui la conduit sous des presseurs de fer gainés de feutre épais. De cette façon l'eau est exprimée à travers le feutre, laissant sur le feutre sans fin une couche mince de pâte encore molle, c'est-à-dire de papier à demi formé. Cette pâte passe à travers de nombreux presseurs cylindriques accouplés et gainés de feutres de plus en plus épais et fins. C'est ainsi qu'on forme enfin le papier.

Les gaines de feutre des cylindres sont formées de tissus de laine de deux à cinq épaisseurs, très serrés et très feutrés. Ces gaines sont enroulées de façon que leur diamètre soit inférieur au diamètre du cylindre presseur, et rasées de très près. Puis elles sont mouillées et tendues sur les cylindres. En séchant, elles adhèrent à ceux-ci de si près qu'elles en forment presque une partie intégrante.

Les laines feutrés dont il est fait mention plus haut et sur lesquelles se forme le papier, varient entre les couvertures légères, minces, à trame ouverte et bien duvetées, à usage défini, et les étoffes serrées, douces, épaisses. Leur emploi détermine leur degré de lâcheté, d'épaisseur, de duvet etc. Des tissus de revêtement, constitués de fils durs, servent de feutres marqueurs. On s'en sert pour marquer en filigrane, d'un dessin spécial, le papier au sortir de la table. Il arrive également que des feutres porteurs, formés de grosse laine épaisse, très foulée, servent à transporter le papier d'une série de rouleaux ou de feutres à une autre.

Le papier, formé, mais encore humide, est déposé sur un feutre cotonné sans fin qu'un feutre cotonné sécheur revêtu d'amiante, qui le conduit à travers un grand nombre de cylindres chauffants qui l'assèchent. Le feutre sécheur cotonné est un coutil très épais et très lourd, de trois à huit épaisseurs et aussi lourd en moyenne que le coutil no 4. Le poids, l'épaisseur, et les laines employées varient selon le mode d'emploi.

Ces observations techniques terminées, je tiens à ajouter que les laines feutrées exigent une technique de fabrication très soignée. Elles sont établies en pièces sans fin, conformément aux exigences de chaque usine de pâte à bois et de papier, en vue de la fabrication de telle ou telle espèce de pâte ou de papier. Il faut qu'elles conviennent aux modalités de fabrication de chaque usine de pâte à bois ou de papier. Nos techniciens doivent visiter souvent ces établissements, où ils sont parfois appelés d'urgence, afin de tenir compte de nouvelles exigences, d'étudier les modifications dans le fonctionnement des machines à papier, d'améliorer ou de changer les trames.

Les feutres réagissent de façon différente dans les diverses usines, selon qu'on y emploie tel ou tel genre de machine ou de pâte à bois, selon que la machine y est plus ou moins vieille, selon que les ouvriers qui la conduisent sont plus ou moins habiles, selon qu'on modifie de temps en temps la pâte ou le papier utilisés. Il faut que l'usine de feutre veille sans cesse à l'entretien des feutres utilisés dans les usines de pâte à bois et de papier. Ces feutres doivent posséder une grande résistance à la tension, ce qui exige l'emploi de laines soigneusement choisies et de la meilleure qualité, à fibres plus ou moins longues car ils sont destinés à porter la pâte humide ou sèche à des vitesses allant de moins de 1000 à plus de 1,500 tours à la minute. Il leur faut une surface bien duveteuse et bien peignée, du moins dans la plupart des cas, et ils ne doivent pas se tendre plus qu'il ne faut dans le sens de la longueur pas plus que dans le sens de la largeur, car ils donneraient ainsi des ennuis qui nécessiterait leur enlèvement de la machine à papier et leur remplacement. Il s'en suivrait une perte de production extrêmement grave, vu les frais que nécessite l'utilisation du matériel de fabrication du papier, qui coûte extrêmement cher. En effet, une machine à fabriquer le papier peut coûter aujourd'hui, — le prix varie selon la largeur du papier etc. — d'un à deux millions, voire davantage.

Notons encore une fois que les feutres exigent un entretien continu et fréquent,

de caractère éminemment technique, en quoi ils se distinguent des lainages destinés aux vêtements.

Nos autres maisons canadiennes font des laines feutrées. Ce sont la *Kenwood Mills Ltd.* d'Arnprior (Ont.), succursale de la maison *F. C. Huyc and Son*, d'Albany (N.-Y.); *Perritts and Spencer Ltd.*, succursale de la même maison en Angleterre; *Penmans Ltd.*, de Saint-Hyacinthe (P. Q.), et la *Warwick Woollen Mills Ltd.*, de Warwick (P. Q.).

Bref, la production des feutres à papeterie exige une technique très spéciale, très perfectionnée. Certaines machines canadiennes à fabriquer le papier ne se trouvent dans aucun autre pays. La production de papier de notre pays consiste pour une bonne part en papier-journal dont nous exportons environ 90 p. 100 aux États-Unis, ce qui nous permet d'obtenir de précieux dollars américains.

Possédant une capacité de production suffisante, les feutriers canadiens ont pu conserver tous leurs clients et s'assurer ainsi une production conforme aux meilleurs principes économiques. Les feutres fabriqués aux États-Unis reviennent beaucoup plus cher là-bas à cause des frais de production plus élevés. En ce moment, les papeteries canadiennes produisent au maximum et tous les feutres fabriqués au Canada restent au pays, à l'exception de certaines exportations extrêmement réduites vers le Mexique et le Brésil, destinés à satisfaire des clients de longue date.

La même observation vaut pour les feutres sécheurs cotonnés, revêtus ou non d'amiante et utilisés dans les machines à papier pour le séchage du papier, en quoi ils se distinguent des laines feutrées qui servent à exprimer l'eau de la pâte mouillée qu'un système compliqué de rouleaux transporte jusqu'aux cylindres chargés de vapeur où se termine le séchage du papier. C'est de cette extrémité de la machine que sort le produit fini.

Dans le cas qui nous occupe, l'industrie du feutre est intimement liée à la fabrication du papier au Canada, ainsi qu'à la fabrication de la pâte à bois de diverses qualités. La largeur des machines à papier variant entre 100 pouces et plus de 300, c'est-à-dire d'environ 8 pieds à plus de 25 pieds, il faut que les feutres soient fabriqués en grande largeur et en grande longueur, ce qui nécessite un outillage de filature de dimensions extrêmement importantes. Cela entraîne à son tour l'occupation d'un immense espace à l'usine, relativement à l'espace que peut occuper l'outillage employé dans la fabrication d'autres lainages. Les placements sont donc plus considérables. Etant donné le soin qu'on doit apporter à la fabrication, et les frais qu'entraînent les défauts dans le produit terminé, le travail n'est jamais fait en équipes de nuit, en quoi il se distingue de la fabrication des étoffes pour vêtements et des couvertures. Vu l'entretien constant et les risques toujours présents dans l'industrie du feutre, qui proviennent des inventions et des recherches portant sur la transformation et l'amélioration des machines à papier, qui ont pour effet d'augmenter la durée des feutres et d'en réduire ainsi l'emploi, les prix des feutres sont liés à l'industrie à laquelle ils sont destinés. Il survient généralement aux États-Unis et dans d'autres pays producteurs de papier des transformations qui sont de nature à modifier du tout au tout la composition et la préparation des feutres. Bien entendu ces transformations finissent toujours par avoir leur répercussion, ce qui fait que nous devons sans cesse envisager la nécessité d'avoir à nous débarasser d'un matériel coûteux et à renouveler notre matériel dans les conditions les plus difficiles. Bien entendu, l'espoir du bénéfice doit être encore plus vif, si l'on songe aux risques que font courir à l'industrie du feutre les améliorations sans cesse apportées aux machines et aux méthodes de fabrication du papier, qui font, elles, l'objet de constantes recherches de laboratoire destinées à augmenter le rendement en diminuant les frais. C'est ainsi que depuis quinze ans certaines transformations ont réduit du tiers au moins la consommation des feutres dans les usines à papier, tendance qui va s'accusant sans cesse.

Ce fait est de la plus haute importance si l'on songe que l'industrie du papier est l'un des plus gros usagers de produits textiles et en dépend absolument. Les

feutres forment une partie intégrante des machines à papier qui ne pourraient fonctionner sans eux.

La fabrication de la pâte et du papier exige l'emploi de 93 p. 100 de notre production de feutre, les 7 p. 100 qui restent servant à la fabrication du carton et des papiers fins. Pour se faire une idée de l'importance de l'industrie du papier-journal, qui est à la base même de notre industrie, il est bon de noter qu'en 1946 celle-ci a produit 4,143,000 tonnes de papier-journal dont 93 p. 100 furent exportées, presque entièrement aux États-Unis, 7 p. 100 seulement étant destinées à notre propre usage. En 1947 la production atteignait près de 4,500,000 tonnes. On croit atteindre un chiffre encore plus important cette année. Presque toute notre production nous rapportera d'ailleurs des dollars américains.

Le Comité sait maintenant ce que sont les feutrés destinés à la fabrication du papier, ce qui était loin d'être clair au cours d'enquêtes antérieures.

Si j'ai indiqué cet aspect de notre industrie et si j'ai décrit l'utilisation des feutres dans la fabrication du papier, c'est afin que l'on comprenne bien les résultats que donne la juxtaposition de deux filatures de laines, dont l'une se consacre aux tissus pour vêtements et l'autre, dans une large mesure, à la fabrication de lainages destinés à être utilisés dans des opérations mécaniques, ainsi qu'à celle de produits de coton et d'amiante, tels que les câbles de transmission en coton, même si cette dernière fabrique également des vêtements et couvertures de laine dont il n'est pas tenu compte lorsqu'il est question de la distribution des vêtements.

Me DYDE : Je n'ai pas de questions à poser, monsieur le président.

Le VICE-PRÉSIDENT : Y-a-t-il d'autres questions? Je crois que c'est tout.

Me DYDE : Merci beaucoup, monsieur Tremblay. M. Knight a préparé un rapport "E" qui mettra fin à son témoignage. Je voudrais le rappeler et lui poser une question. Ensuite vous pourrez décider.

M. McGregor :

D. Je demanderais à M. Tremblay de nous dire quel salaire on verse actuellement dans leurs usines. Quel est ce salaire? — R. Voici.

D. Le salaire horaire — R. Voici pour la semaine se terminant le 15 mai 1948. Il y a 594 employés, dont 400 de 18 ans et plus, y compris les célibataires inexpérimentés. Ils touchent en moyenne 79½c. par heure. Ils travaillent 53 heures par semaine, c'est-à-dire 48 heures régulières et cinq heures supplémentaires. Le salaire hebdomadaire est de $42.13

D. Vous dites? — R. $42.13.

M. Fleming :

D. Pour une semaine moyenne de combien d'heures? — R. De 53 heures. Les jeunes gens de moins de 19 ans reçoivent en moyenne 50.4c. par heure, travaillent 52 heures par semaine et touchent un salaire hebdomadaire de $26.20. Le salaire horaire de 175 jeunes filles, y compris les débutantes, se chiffre à 58.2c. Elles travaillent 46 heures par semaine et reçoivent $26.77. La moyenne totale du salaire horaire des 594 employés est de 73c. pour une semaine de 50.7 heures de travail. Le salaire moyen de tous les employés est de $37.09.

Il faut également tenir compte, messieurs, des appréciables avantages que les manufacturiers accordent depuis deux ou trois ans aux ouvriers, en sus du salaire. C'est ainsi que les ouvriers jouissent de deux semaines de congé payé en plus de chômer les jours de fête légale. Les sociétés acquittent au moins la moitié de la prime d'assurance collective sur la vie des employés, ou de l'assurance-maladie, l'assurance contre les accidents ou les frais d'hospitalisation. Elles contribuent aussi à l'entretien des cliniques à l'égard des employés et de leurs personnes à charge, à des centres récréatifs ainsi qu'à d'autres œuvres de bienfaisance. Ces avantages supplémentaires acquis aux employés coûtent à la société Ayers de 2½c. à 3c. par heure, en plus du salaire horaire. En 1936, les montants ainsi affectés étaient, au Canada,

de beaucoup inférieurs. Le principe des caisses de pension et de retraite est de plus en plus reconnu. Ces caisses ne sont pas encore établies, mais on conçoit sans peine que le coût de la sécurité sociale comptera de plus en plus dans le prix de revient des entreprises manufacturières.

Le PRÉSIDENT : Merci. A-t-on d'autres questions à poser?

M. Fleming :

D. Comment vos salaires se comparent-ils à ceux d'autres établissements? Je ne me souviens pas qu'on ait déjà témoigné à cet égard.

Me DYDE : Non.

M. Irvine :

D. Vos employés sont-ils syndiqués? — Ils l'étaient en mai de l'an dernier, au moment d'une déclaration de grève, mais depuis ils n'ont pas demandé de contrat collectif, bien qu'ils aient conscience d'en avoir le droit. Nous n'y pouvons rien, car les lois ouvrières du Québec nous interdisent de leur dicter une ligne de conduite. Il n'en tient qu'à eux de réclamer un contrat collectif, mais ils n'ont pas encore pris cette initiative. Quand ils le demanderont, on le leur accordera si leur requête est appuyée par une majorité de 51 p. 100. Il y a des années que nous avons contrats collectifs.

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

M. FLEMING : J'ai demandé au témoin s'il pouvait nous dire quel est le barème des salaires payés dans cette industrie.

Le vice-président :

D. Comment les salaires que vous payez se comparent-ils, dans l'ensemble, avec ceux que versent les autres usines de la même industrie? — R. D'après la *Gazette du Travail*, livraison de mai 1948, au 1er février, la moyenne des heures de travail par semaine était de 44.4 et la moyenne du salaire horaire, 68c.

D. Vos chiffres sont donc un peu supérieurs à ceux que cite la Gazette? — R. Oui, notre moyenne s'établit à 73c. sans compter les 2½ ou 3c. par heure affectés à la sécurité sociale.

D. Alors, dans l'ensemble, vous croyez que le barème de vos salaires est plus élevé que celui d'autres usines dans la même industrie? C'est bien, merci. — R. Si vous me le permettez, j'aimerais ajouter quelques mots à l'égard de la concurrence que nous subissons de la Grande-Bretagne, uniquement à propos de salaires.

D. A condition que ce ne soit pas trop long. Je dois vous faire remarquer que vous et moi n'avons pas les mêmes notions du temps puisque, quand vous avez commencé votre lecture, vous en aviez pour six minutes et, de fait, vous en avez pris beaucoup plus. Si vous devez être long, je me demande si nous devons vous laisser formuler vos observations de vive voix ou non. — R. Il ne s'agit que d'une ligne de texte.

D. Ce sera donc court. — R. Il s'agit de la comparaison du salaire horaire en centins dans l'industrie des filés et des tissus de laine. Ils sont de 65.3c. au Canada, au regard de 40c. au Royaume-Uni. Il y a donc une différence de 25.3c. par heure. Exprimé en pourcentage, le chiffre des salaires en Grande-Bretagne est inférieur de 63 p. 100 à celui du Canada. Le tableau que j'ai sous les yeux compare le salaire horaire, y compris le temps supplémentaire et les bonis, payé dans l'industrie de la laine au Canada et au Royaume-Uni. Le tableau indique la moyenne pondérée des salaires payés aux hommes et aux femmes. Les chiffres concernant le Royaume-Uni sont extraits de la *Gazette du Travail*, publiée par le ministère du même nom en Grande-Bretagne, livraison d'avril 1948. Ce sont ceux des salaires horaires versés au cours de la période terminée en octobre 1947. Les chiffres concernant le Canada sont ceux du Bureau fédéral de la statistique.

M. McGregor : Je croyais que le gouvernement travailliste était au pouvoir en Grande-Bretagne.

M. Fleming :

D. Est-ce la fin de la déposition? — R. C'est la fin de la déposition.

Le vice-président : Merci, monsieur Tremblay.

M. E. H. Knight, de la société Knight et Trudel, Montréal, est rappelé.

Me Dyde :

D. On nous a distribué le rapport "E", de M. Knight. Je lui demanderais de l'expliquer en quelques mots. Voulez-vous, s'il vous plaît, nous l'expliquer? — R. Oui, maître Dyde.

Le vice-président : Il est convenu que le rapport "E" sera consigné au compte rendu comme s'il avait été lu.

Le témoin : Le rapport E résume succinctement les rapports B, C et D, ayant trait à trois branches de l'industrie. Il a été agencé de façon que les barèmes puissent indiquer l'importance relative des groupes que le Comité étudie depuis quelques jours. Le rapport a été rédigé conformément aux attributions du Comité. Ces attributions étaient au nombre de trois. Afin d'aider le Comité, nous avons placé sous chacune des trois attributions les barèmes qui, à notre avis, s'y rapportent.

Me Dyde : Monsieur le président, normalement j'aurais demandé à M. Knight de lire ce rapport de six pages environ. Je m'en remets à votre décision.

Le vice-président : Il est entendu que le rapport sera consigné au compte rendu comme s'il avait été lu.

M. Irvine : Oui.

M. Fleming : On devra le lire tôt ou tard. Ne pourrions-nous pas le faire rapidement dès maintenant.

Le vice-président : La lecture n'en serait pas longue.

M. Fleming : D'ailleurs, nous gagnerions du temps.

Le vice-président : Très bien.

Me Dyde : Vous pouvez y aller assez rapidement, à moins qu'on ne vous interrompe.

Le témoin :

Comité spécial des prix,
Chambre des communes,
OTTAWA, Canada.

Messieurs, — Le présent rapport résume les renseignements contenus dans les rapports "B", "C" et "D" relativement aux groupes du coton, de la laine, de la soie artificielle et du nylon dans l'industrie primaire du textile au Canada.

L'ordre du rapport a été conçu conformément aux attributions du Comité contenues dans un projet de résolution de la Chambre des communes en date du 10 février 1948.

a) Les causes de la hausse récente du coût de la vie.

On a demandé à chacune des douze sociétés spéciales dont fait mention le rapport "A" d'indiquer le prix de vente à l'unité d'au moins trois de leurs denrées les plus importantes, à des dates déterminées. Ayant dressé des listes comparatives de ces prix de vente, on les a ainsi consignées :

Groupe du coton : Rapport "B", pages 10 et 11.
Groupe de la laine : Rapport "C", page 11.
Groupe de la soie artificielle et du nylon : Rapport "D", page 12.

Les listes comparatives accusent une tendance vers la hausse au cours de chaque période successive et dans chacun des groupes de l'industrie. Cette tendance, toutefois, n'indique pas l'indice général de la hausse des prix de vente dans l'industrie primaire du textile puisque le quantum des ventes de marchandises sur lesquelles on a fait rapport ne constitue pas une proportion suffisante de ventes globales de chaque société.

b) Prix supérieur aux prix motivés par l'augmentation du prix de revient.

Afin d'établir la relation entre les frais et les prix de vente, on a demandé douze des grandes sociétés qui ont fait rapport de soumettre les détails et un bilan spécifié de leurs affaires au cours d'une période de douze ans, de 1936 à 1947 inclusivement. On leur a demandé également de présenter des états intérimaires indiquant leurs ventes, mensuelles si possible, au cours des 27 mois, de janvier 1946 à mars 1948 inclusivement.

On a envoyé à 86 autres sociétés le questionnaire abrégé, déposé comme pièce no 2, les priant d'y indiquer les ventes et le revenu d'exploitation à l'égard de chacune des 12 années et à l'égard de chacun des 27 mois susmentionnés.

Les sociétés qui ont fait rapport ont été rangées dans une des catégories : coton, laine, soie artificielle et nylon. D'après les chiffres soumis, on a dressé des annexes propres à démontrer le rapport entre les ventes et les frais au cours de périodes significatives, particulières à chaque catégorie. De plus, on a montré les bénéfices nets de douze sociétés spéciales par rapport aux capitaux engagés.

Dans l'ensemble, la situation de l'industrie primaire du textile est maintenant résumée aux annexes suivantes :

Annexe E1 : — Résumé des ventes annuelles et des pourcentages du revenu d'exploitation par rapport aux ventes (dans toutes les catégories) durant la période de 12 ans, de 1936 à 1947 inclusivement.

Annexe E2 : — Ventes annuelles et pourcentages du revenu d'exploitation par rapport aux ventes de douze sociétés spéciales (tous les groupes) durant la période de 12 ans, de 1936 à 1947 inclusivement.

Annexe E3 : — Ventes annuelles et pourcentages du revenu d'exploitation par rapport aux ventes de 83 autres sociétés (tous les groupes) durant la période de 12 ans, de 1936 à 1947 inclusivement.

Annexe E4 : — Ventes et éléments du prix de revient de 12 sociétés spéciales (tous les groupes) durant les périodes indiquées.

Annexe E5 : — Ventes mensuelles (tous les groupes) durant les 27 mois, de janvier 1946 à mars 1948.

Annexe E6 : — Capitaux engagés et gain des 12 sociétés spéciales (tous les groupes) durant les douze ans, de 1936 à 1947 inclusivement.

Les observations suivantes expliqueront les annexes.

ANNEXES E1, E2 et E3

Les présentes annexes indiquent les ventes et le pourcentage de revenu d'exploitation par rapport aux ventes, par année et à l'égard de chaque groupe, c'est-à-dire coton, laine, soie artificielle et nylon, de même que pour l'industrie tout entière :

(E1) résume la situation de toutes les 95 sociétés ensemble;

(E2) résume la situation dans les 12 sociétés spéciales ensemble;

(E3) résume la situation dans les 83 autres sociétés ensemble.

A noter que les chiffres fournis par trois filiales de coton, de manufacturiers de pneus et de caoutchouc, sont exclus des annexes E1 et E3 pour les raisons indiquées en page 4 du rapport "B". On a cru que de tels chiffres fausseraient les comparaisons.

Chacune des trois annexes montre le revenu d'exploitation en pourcentage des ventes dans le dessein de faire ressortir les fluctuations entre les catégories et les années, au cours de la période de 12 ans que nous étudions. Ce pourcentage se fonde sur le "revenu d'exploitation", défini aux rapports "B", "C" et "D".

Le revenu d'exploitation a servi à déterminer le gain plutôt que le bénéfice net puisque la hausse ou la baisse des ventes de même que les frais de celles-ci font osciller plus facilement le revenu d'exploitation.

Le revenu d'exploitation n'est pas un bénéfice net à la disposition des actionnaires. Ce revenu est parfois supérieur ou inférieur au bénéfice net (les impôts une fois payés) dévalue aux sociétaires, puisque d'autres revenus ou d'autres décaissements non rattachés à la fabrication des produits du textile peuvent accroître ou diminuer le revenu d'exploitation.

Les présentes annexes visent donc à démontrer l'importance relative de chacune des trois catégories par rapport aux autres. Les pourcentages ont été calculés de façon à faire ressortir cette importance relative, et sont résumés au tableau suivant :

	Quatre-vingt-quinze sociétés qui ont fait rapport Annexe E1	Douze sociétés spéciales Annexe E2	Les 83 autres sociétés Annexe E3
D'après le total des ventes —			
Groupe du coton	49.2%	65.1%	24.4%
Groupe de la laine	26.1	10.5	50.5
Groupe de la soie artificielle et du nylon	24.7	24.4	25.1
Tous les groupes	100.0%	100.0%	100.0%
D'après le revenu d'exploitation —			
Groupe du coton	47.2%	56.8%	23.6%
Groupe de la laine	20.8	8.8	50.4
Groupe de la soie artificielle et du nylon	32.2	34.4	26.0
Tous les groupes	100.0%	100.0%	100.0%

Il semble d'après ce tableau que la part du groupe du coton, au chapitre des ventes globales de toutes les sociétés de l'industrie primaire du textile qui font rapport durant les douze mois à l'étude, est de 49.2 p. 100 contre une part de 47.2 p. 100 du revenu d'exploitation total gagné. On peut déterminer de la même façon la part du groupe de la laine et du groupe de la soie artificielle et du nylon, aux chapitres des ventes globales et du revenu d'exploitation.

M. Fleming :

D. Puis-je poser une question avant d'aller plus avant? A-t-on rédigé ce rapport depuis qu'on a recueilli des témoignages dans les trois industries textiles? — R. Non, de fait, monsieur Fleming, on a rédigé et terminé les cinq rapports le premier jour de juin lorsque je suis venu témoigner. On n'y a rien modifié depuis.

D. Nous avons discuté certaines phrases et je me demandais si vous les aviez écrites à la lumière des témoignages recueillis? — R. Non.

Le VICE-PRÉSIDENT : Il a mentionné à ce moment-là, monsieur Fleming, qu'il était entendu qu'on rendrait ces rapports publics au moment de leur présentation.

La deuxième et la troisième séries de pourcentage indiqués au tableau ci-dessus ont pour but d'établir la proportion de chaque groupe des douze sociétés spéciales par rapport aux autres ainsi qu'une proportion semblable à l'égard des quatre-vingt-trois autres sociétés.

Les douze sociétés spéciales comptent 61 p. 100 des ventes globales déclarées et 71 p. 100 du revenu total d'exploitation déclaré de toute l'industrie contre 39 p. 100 des ventes totales et 29 p. 100 du revenu d'exploitation correspondant dans le cas des quatre-vingt-trois autres sociétés.

ANNEXE E4

Cet état indique les ventes et les éléments du prix de revient des douze sociétés spéciales à l'égard de quatre périodes de temps, à savoir : —

a) Les douze années à l'étude
b) L'année civile 1946
c) L'année civile 1947
d) Le premier trimestre de l'année 1948

Comme on a ramené les montants déclarés au dollar de vente, ce qui est l'équivalent d'un pourcentage, il est possible d'indiquer la tendance du revenu d'exploitation de chacun des trois groupes à l'égard de chacune des quatre périodes.

Les cinq sociétés spéciales du groupe du coton accusent une diminution du taux du revenu d'exploitation à chaque période successive, comme on le voit ci-dessous :

a) Les douze années à l'étude	12.6%
b) L'année 1946	10.0
c) L'année 1947	8.8
d) Le premier trimestre de l'année 1948	6.1

Comparativement, les chiffres du groupe de la laine se traduisent par les pourcentages suivants :

a) Les douze années à l'étude	12.0%
b) L'année 1946	8.1
c) L'année 1947	13.4
d) Le premier trimestre de l'année 1948	16.9

Le groupe de la soie artificielle et du nylon accuse une augmentation constante de la proportion du revenu d'exploitation par rapport aux ventes :

a) Les douze années à l'étude	20.3%
b) L'année 1946	20.8
c) L'année 1947	24.9
d) Le premier trimestre de l'année 1948	26.6

On peut comparer d'après la même base les matières premières, la main-d'œuvre et les frais généraux.

Comme l'annexe E4 fait voir le total des ventes et des éléments du prix de revient déclarés par les douze sociétés spéciales, il est possible d'établir le chiffre et l'importance relative des frais encourus et du revenu d'exploitation gagné par les douze sociétés spéciales à l'égard de la production de textiles primaires.

ANNEXE E5

Cette annexe indique les ventes de chaque mois durant la période de 27 mois, de janvier 1946 à mars 1948, inclusivement, à l'égard de toutes les sociétés de l'industrie qui font rapport, sauf trois filatures de coton filiales de fabricants de pneus et de caoutchouc.

ANNEXE E6

Cette annexe indique les capitaux engagés et le pourcentage de bénéfice net par rapport aux capitaux, par groupe et par année, à l'égard des douze sociétés spéciales. Il indique les capitaux engagés et le bénéfice net par rapport aux capitaux, avant et après mise au point des réserves d'inventaire, sauf dans le cas du groupe de la soie artificielle et du nylon dont les réserves d'inventaire n'étaient pas importantes.

Le bénéfice net est donné en pourcentage des capitaux engagés et reflète les fluctuations entre les groupes et les années, au cours de la période de douze années à l'étude. Les termes capitaux engagés, bénéfice net après impôts et pourcentage de bénéfice par rapport aux capitaux sont définis dans les rapports "B", "C" et "D".

Dans chaque cas, on a calculé les capitaux engagés d'après les termes de la définition, mais certaines sociétés peuvent bien soutenir qu'on aurait dû mettre au point les capitaux engagés de manière à tenir compte de conditions particulières à leur société.

Dans le groupe du coton, la *Wabasso Cotton Company Limited* a réduit en 1939 la valeur comptable de son capital social de $4,192,000.00 à 2 millions et reporté la plus grande partie de cette réduction à la valeur comptable de son actif fixe. L'effet de cette réduction est manifeste à l'annexe B8 (1) où l'on voit que le pourcentage de bénéfice par rapport aux capitaux augmente de 3.5 p. 100 en 1938 à 9.2 p. 100 en 1939. Sans cette mise au point de la valeur comptable du capital social, le pourcentage de bénéfice par rapport aux capitaux aurait diminué d'environ 3 p. 100 en 1939; le pourcentage de bénéfice aurait diminué proportionnellement les années suivantes. Réciproquement, eut-on effectué la réduction avant 1936, le pourcentage de bénéfice net par rapport au capital aurait été en 1936, 1937 et 1938 plus élevé que le pourcentage indiqué à l'annexe B8 (1), à l'égard de ces années-là.

Dans le groupe de la laine, *Ayers Limited*, société particulière, aux termes des dispositions de l'article 96 de la loi de l'impôt sur le revenu, a versé en 1946, par voie de dividende et d'impôt sur le revenu à cet égard, une somme d'environ 2 millions et trois quarts. Afin de financer ce montant, *Ayers Limited* a contracté un emprunt à la banque en 1946 et l'a transformé en 1947 en obligations sur première hypothèque et en billets payables. Comme ces obligations et ces billets ne figurent pas dans les capitaux engagés, le pourcentage de bénéfice par rapport aux capitaux s'établit à 18.7 p. 100 en 1946 et à 16.5 p. 100 en 1947. Ces pourcentages auraient été fort inférieurs si les capitaux engagés avaient compris la dette garantie par obligations et les emprunts spéciaux à la banque et si on avait rajouté aux bénéfices les frais d'intérêt.

Dans le groupe de la soie artificielle et du nylon, la *Canadian Celanese Limited* a augmenté ses obligations totales de 5 millions de dollars en 1946 à $9,600,000 en 1947 et en aurait affecté le produit à augmenter son outillage. Ces obligations ne figurent pas dans les capitaux engagés et on n'a pas mis au point les bénéfices de la société en fonction des frais d'intérêt sur obligations.

On n'a pas tenu compte des trois cas susmentionnés et d'autres du même genre lorsqu'on a préparé les annexes B8, C8, D8 et E6, car il fallait indiquer les capitaux engagés et les bénéfices nets de toutes les sociétés d'après une base uniforme. L'explication de la structure financière compliquée de plusieurs des grandes sociétés aurait nécessité une analyse à fond, mais on n'a pas jugé la chose pratique dans le cas actuel.

c) *Les augmentations de prix causées par l'acquisition, l'accumulation ou le refus de vente, par toutes personnes, sociétés ou corporations, de toutes marchandises au delà des quantités raisonnablement requises pour les fins ordinaires de leurs affaires.*

On a demandé à chacune des douze sociétés spéciales de déclarer ses stocks de marchandises finies en mains à certaines dates.

Les stocks ainsi déclarés sont indiqués aux états suivants :
Groupe du coton : rapport "B", annexe B6
Groupe de la laine : rapport "C", annexe C6
Groupe de la soie artificielle et du nylon : rapport "D", annexe D6.

Ces états font voir que les stocks de marchandises finies en mains à la dernière date de 1948 étaient en général inférieurs aux stocks portés durant les sept dernières années et de beaucoup inférieurs aux stocks en mains en 1939.

Le vice-président :

D. Il semble donc, monsieur Knight, d'après le dernier paragraphe à la page 6, que les sociétés en question n'ont pas refusé de vendre leurs marchandises? —

R. Les chiffres ne l'indiquent pas. Ils font voir qu'on n'a pas refusé de vendre.

M. FLEMING : Quoi donc?

Le VICE-PRÉSIDENT : Les chiffres n'indiquent pas qu'on ait refusé de vendre.

Le TÉMOIN :

EN CONCLUSION

Cela met fin au cinquième et dernier rapport fondé sur les renseignements obtenus des 98 sociétés canadiennes de l'industrie primaire des textiles qui ont fait rapport.

Je tiens à remercier MM. H. A. Dyde, C.R., Fabio Monet, C.R., et J. R. M. Wilson, F.C.A., de leur collaboration et de leurs conseils.

Respectueusement soumis,

E. H. KNIGHT,
Comptable agréé.

SOMMAIRE DES VENTES ANNUELLES ET DES POURCENTAGES DU REVENU D'EXPLOITATION* PAR RAPPORT AUX VENTES (TOUS LES GROUPES ENSEMBLE) POUR LES DOUZE ANNEES ALLANT DE 1936 A 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

	GROUPE DU COTON		GROUPE DE LA LAINE		GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DU NYLON		TOUS LES GROUPES ENSEMBLE	
	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation par rapport aux ventes	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes
	$	%	$	%	$	%	$	%
Total de chacune des années financières terminées dans les années civiles suivantes:								
1936	49,351	8.9	24,388	7.4	23,015	11.1	96,754	9.0
1937	55,892	10.1	27,175	7.8	24,657	11.0	107,724	9.7
1938	52,362	7.4	21,459	1.5	22,153	7.0	95,974	6.0
1939	48,672	9.4	24,206	8.2	25,783	12.6	98,661	9.9
1940	71,763	15.5	40,582	14.5	30,815	15.1	143,160	15.1
1941	89,741	18.0	46,702	12.2	40,502	19.6	176,945	16.9
1942	112,201	17.7	53,829	10.9	43,555	18.6	209,585	16.1
1943	111,960	14.9	56,351	8.8	46,358	15.4	214,669	13.4
1944	101,430	8.0	50,637	8.3	50,496	14.4	202,563	9.7
1945	96,475	8.6	53,850	9.6	52,266	16.1	202,591	10.8
1946	91,283	9.3	57,462	10.2	60,170	17.6	208,915	11.9
1947	103,324	8.9	64,703	11.7	72,989	20.2	241,016	13.1
*Total des ventes et pourcentages du revenu d'exploitation**	984,454	11.8	521,344	9.9	492,759	16.0	1,998,557	12.4

NOTE: Le groupe du coton ci-dessus ne comprend pas les trois filiales des fabricants de pneus et de caoutchouc.

(*) Le revenu d'exploitation représente les profits sur les opérations avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur l'argent emprunté et des autres frais de finance, des réserves d'inventaire et de la dépréciation en sus des montants permis par les autorités de l'impôt sur le revenu et il ne comprend pas les revenus des placements, ni les profits ou les pertes sur les transactions de valeurs mobilières ou immobilières.

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

ANNEXE E2

VENTES ANNUELLES ET POURCENTAGES DU REVENU D'EXPLOITATION PAR RAPPORT AUX VENTES DE DOUZE COMPAGNIES SPÉCIALES (TOUS LES GROUPES ENSEMBLE) POUR LES DOUZE ANNÉES ALLANT DE 1936 A 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

	GROUPE DU COTON		GROUPE DE LA LAINE		GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DU NYLON		TOUS LES GROUPES ENSEMBLE	
	5 compagnies		3 compagnies		4 compagnies		12 compagnies	
	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes
Total de chaque année financière terminée dans les années civiles suivantes:	$	%	$	%	$	%	$	%
1936	39,564	9.3	6,994	8.0	14,020	16.2	60,578	10.8
1937	45,016	11.1	7,467	8.9	14,676	15.7	67,159	11.8
1938	43,241	7.6	5,347	2.1	13,073	10.3	61,661	7.7
1939	37,854	9.2	6,863	11.5	15,446	17.4	60,163	11.5
1940	56,025	16.2	10,904	20.9	17,699	22.2	84,628	18.1
1941	70,508	19.8	12,686	17.0	25,283	26.3	108,477	21.0
1942	92,240	19.5	14,122	14.7	26,140	23.2	132,502	19.7
1943	93,262	16.4	13,467	10.3	28,722	18.2	135,451	16.1
1944	84,036	8.1	11,487	8.4	31,107	17.2	126,630	10.4
1945	79,780	8.7	12,187	11.8	30,545	19.4	122,512	11.7
1946	74,026	9.5	12,555	8.9	34,860	21.1	121,441	12.8
1947	79,424	9.1	14,546	12.7	45,626	24.6	139,596	14.5
Total des ventes et pourcentages du revenu d'exploitation par rapport aux ventes*	794,976	12.5	128,625	12.0	297,197	20.3	1,220,798	14.4

(*) Le revenu d'exploitation représente les profits sur les opérations avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur l'argent emprunté et des autres frais de finance, des réserves d'inventaire et de la dépréciation en sus des montants permis par les autorités de l'impôt sur le revenu et il ne comprend pas les revenus sur les placements ni les profits ou les pertes sur les transactions de valeurs mobilières ou immobilières.

VENTES ANNUELLES ET POURCENTAGES DES REVENUS D'EXPLOITATION PAR RAPPORT AUX VENTES DE QUATRE-VINGT TROIS AUTRES COMPAGNIES (TOUS LES GROUPES ENSEMBLE) POUR LES DOUZE ANNEES ALLANT DE 1936 A 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

	Groupe du coton		Groupe de la laine		Groupe de la soie artificielle et du nylon		Tous les groupes ensemble	
	14 compagnies		51 compagnies		18 compagnies		83 compagnies	
	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes	Total des ventes	P.c. du revenu d'exploitation* par rapport aux ventes
Total de chaque année financière terminée dans les années civiles suivantes:	$	%	$	%	$	%	$	%
1936	9,787	7.1	17,394	7.1	8,995	3.1	36,176	6.1
1937	10,876	6.2	19,708	7.4	9,981	4.2	40,565	6.3
1938	9,121	6.8	16,112	1.3	9,080	2.3	34,313	3.0
1939	10,818	10.1	17,343	6.9	10,337	5.5	38,498	7.4
1940	15,738	12.7	29,678	12.2	13,116	5.5	58,532	10.8
1941	19,233	11.6	34,016	10.4	15,219	8.5	68,468	10.3
1942	19,961	9.1	39,707	9.5	17,415	11.7	77,083	9.9
1943	18,698	7.8	42,884	8.3	17,636	11.0	79,218	8.8
1944	17,394	7.7	39,150	8.3	19,389	10.1	75,933	8.6
1945	16,695	8.6	41,663	9.0	21,721	11.5	80,079	9.6
1946	17,257	8.7	44,907	10.5	25,310	12.7	87,474	10.8
1947	23,900	8.4	50,157	11.4	27,363	12.7	101,420	11.1
Total des ventes et pourcentages du revenu d'exploitation par rapport aux ventes*	189,478	8.9	392,719	9.2	195,562	9.5	777,759	9.2

NOTE: Le groupe du coton ci-dessus ne comprend pas les trois filiales des fabricants de pneus et de caoutchouc.

(*) Le revenu d'exploitation représente les profits sur les opérations avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur l'argent emprunté et des autres frais de finance, des réserves d'inventaire et de la dépréciation en sus des montants permis par les autorités de l'impôt sur le revenu et il ne comprend pas les revenus des placements, ni les profits ou les pertes sur les transactions de valeurs mobilières ou immobilières.

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

ANNEXE E4

VENTES ET ELEMENTS DU PRIX DE REVIENT DE DOUZE COMPAGNIES SPECIALES (TOUS LES GROUPES ENSEMBLE) POUR LES PERIODES INDIQUEES

(En milliers de dollars)

—	GROUPE DU COTON		GROUPE DE LA LAINE		GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DU NYLON		TOUS LES GROUPES ENSEMBLE	
	Montants	Analyse d'un dollar de vente	Montants	Analyse d'un dollar de vente	Montants	Analyse d'un dollar de vente	Montants	Analyse d'un dollar de vente
Totaux des douzes années de 1936 à 1947 inclusivement (d'après les déclarations annuelles):	$	$	$	$	$	$	$	$
Eléments du prix de revient—								
Matières premières	362,119	0.455	62,346	0.485	81,242	0.273	505,707	0.414
Main-d'oeuvre	203,617	0.256	29,831	0.232	80,366	0.271	313,814	0.257
Frais généraux	129,545	0.163	21,039	0.163	75,263	0.253	225,847	0.185
Revenu d'exploitation*	99,695	0.126	15,409	0.120	60,326	0.203	175,430	0.144
Ventes	794,976	1.00	128,625	1.00	927,197	1.00	1,220,798	1.00
Totaux de l'année 1946 (d'après les déclarations mensuelles et provisoires):								
Eléments du prix de revient—								
Matières premières	30,594	0.425	5,751	0.484	9,565	0.274	45,910	0.386
Main-d'oeuvre	21,369	0.297	3,261	0.274	9,518	0.272	34,148	0.287
Frais généraux	12,832	0.178	1,914	0.161	8,594	0.246	23,340	0.197
Revenu d'exploitation*	7,167	0.100	957	0.081	7,284	0.208	15,408	0.130
Ventes	71,962	1.00	11,883	1.00	34,961	1.00	118,806	1.00
Totaux de l'année 1947 (d'après les déclarations mensuelles et provisoires):								
Eléments du prix de revient—								
Matières premières	51,576	0.508	6,432	0.431	12,221	0.265	70,229	0.432
Main-d'oeuvre	25,438	0.250	4,015	0.269	11,609	0.252	41,062	0.252
Frais généraux	15,679	0.154	2,474	0.166	10,770	0.234	28,923	0.178
Revenu d'exploitation*	8,949	0.088	2,003	0.134	11,458	0.249	22,410	0.138
Ventes	101,642	1.00	14,924	1.00	46,058	1.00	162,624	1.00
Totaux du premier trimestre de 1948:								
Eléments du prix de revient—								
Matières premières	14,929	0.522	1,293	0.406	3,108	0.224	19,330	0.424
Main-d'oeuvre	7,212	0.252	851	0.267	3,808	0.275	11,871	0.260
Frais généraux	4,720	0.165	502	0.158	3,248	0.235	8,470	0.185
Revenu d'exploitation*	1,731	0.061	538	0.169	3,692	0.266	5,961	0.131
Ventes	28,592	1.00	3,184	1.00	13,856	1.00	45,632	1.00

(*) Le revenu d'exploitation représente les profits sur les opérations avant la déduction des impôts sur le revenu, de l'intérêt sur l'argent emprunté et des autres frais de finance, des réserves d'inventaire et de la dépréciation en sus des montants permis par les autorités de l'impôt sur le revenu et il ne comprend pas les revenus des placements, ni les profits ou les pertes sur les transactions de valeurs mobilières ou immobilières.

VENTES MENSUELLES (TOUS LES GROUPES ENSEMBLE) POUR LES VINGT-SEPT MOIS ALLANT DE JANVIER 1946 A MARS 1948

(En milliers de dollars)

	12 COMPAGNIES SPECIALES			83 AUTRES COMPAGNIES			TOUTES LES 95 COMPAGNIES ENSEMBLE		
	1946	1947	1948	1946	1947	1948	1946	1947	1948
	$	$	$	$	$	$	$	$	$
Ventes (réparties au besoin) pendant les mois civils suivants:									
Janvier	10,268	11,455	17,146	7,186	7,952	10,110	17,454	19,407	27,256
Février	10,177	11,891	15,738	6,714	8,209	10,686	16,891	20,100	26,424
Mars	10,196	12,022	15,102	7,576	9,729	11,660	17,772	21,751	26,762
Avril	11,601	16,270	.....	7,656	9,420	.....	19,257	25,690	
Mai	11,610	15,199	.....	7,573	9,512	.....	19,183	24,711	
Juin	8,870	13,270	.....	7,272	8,493	.....	16,142	21,763	
Juillet	8,034	12,227	.....	7,275	7,787	.....	15,309	20,014	
Août	8,613	13,505	.....	7,194	7,843	.....	15,807	21,348	
Septembre	9,463	14,030	.....	7,380	8,948	.....	16,843	22,978	
Octobre	10,499	15,994	.....	8,467	10,416	.....	18,966	26,410	
Novembre	9,912	14,066	.....	7,409	9,429	.....	17,321	23,495	
Décembre	9,730	13,500	.....	7,182	9,514	.....	16,912	23,014	
TOTAUX ANNUELS	118,973	163,429	47,986	88,884	107,252	32,456	207,857	270,681	80,442

NOTE: Les 83 autres compagnies ci-dessus ne comprennent pas les trois filiales des fabricants de pneus et de caoutchouc.

ENQUÊTE SUR LES TEXTILES

ANNEXE E6

CAPITAL EMPLOYÉ ET PROFIT DES DOUZE COMPAGNIES SPÉCIALES (TOUS LES GROUPES ENSEMBLE) PENDANT LES DOUZE ANNÉES ALLANT DE 1936 A 1947 INCLUSIVEMENT

(En milliers de dollars)

	GROUPE DU COTON				GROUPE DE LA LAINE				GROUPE DE LA SOIE ARTIFICIELLE ET DU NYLON	
	Avant la correction des réserves d'inventaire		P.c. du profit par rapport au capital		Avant la correction des réserves d'inventaire		P.c. du profit par rapport au capital			
	Capital employé	P.c. du profit par rapport au capital	Capital employé	P.c. du profit par rapport au capital	Capital employé	P.c. du profit par rapport au capital	Capital employé	P.c. du profit par rapport au capital	Capital employé	P.c. du profit par rapport au capital
Déclaré par les compagnies pour les années suivantes:	$	p.c.	$	p.c.	$	p.c.	$	p.c.	$	p.c.
1936	48,516	4.1	54,342	4.3	7,599	5.9	7,599	5.9	23,699	8.1
1937	48,797	5.4	55,120	5.7	7,553	5.7	7,647	6.9	24,020	7.3
1938	48,789	4.8	54,570	3.3	6,843	(0.3)	6,937	(0.3)	25,813	3.9
1939	46,064	4.4	52,091	4.4	7,073	8.0	7,167	7.9	26,319	7.8
1940	47,117	8.3	54,285	9.3	7,314	8.6	7,939	14.6	26,529	7.6
1941	48,611	8.5	56,934	9.5	7,797	13.7	8,438	12.8	27,345	11.4
1942	49,358	7.6	60,394	10.7	8,356	9.0	9,078	9.2	32,271	8.4
1943	50,613	5.9	64,370	8.8	8,603	6.6	9,283	5.7	33,455	6.6
1944	52,163	7.2	66,564	6.6	7,504	7.0	8,076	5.2	37,905	6.0
1945	51,917	9.2	65,444	5.9	7,928	8.6	8,500	8.0	41,348	6.1
1946	53,124	7.2	67,226	6.6	5,316	10.0	5,888	9.0	42,581	8.9
1947	54,845	6.3	70,275	6.8	5,713	11.2	6,748	16.3	49,033	12.3
Moyenne de 1936 à 1947	49,993	6.6	60,135	6.9	7,300	7.8	7,775	8.4	32,526	8.1

Le VICE-PRÉSIDENT : Le Comité aimerait que je vous dise, monsieur Knight, je crois, que le travail que vous avez accompli et l'aide que vous nous avez apportée ont été très précieux. Je suis sûr d'exprimer ici l'opinion du Comité. Nous vous devons beaucoup et vous nous avez très bien servis.

Le TÉMOIN : Je vous remercie beaucoup.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je crois que nous changeons ici d'avocat. Me Monet va remplacer Me Dyde.

Me MONET : Monsieur le président, avant d'appeler le témoin que je dois convoquer au Comité...

Le VICE-PRÉSIDENT : Me Monet a quelques détails à régler. Il s'agit simplement de déposer des documents?

Me MONET : Oui. Je désirerais compléter les dossiers sur le beurre, les fruits, les légumes et la soie artificielle en y consignant certains renseignements qui ont été demandés auparavant. Je me propose, monsieur le président, de déposer ces documents, car la lecture en serait assez longue.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ils pourraient être déposés de la même façon que les rapports de la Commission des prix et du Commerce et de M. Ashbaugh, ce matin. Il a été convenu que ces documents seraient publiés comme partie de l'appendice au compte rendu d'aujourd'hui, étant donné qu'ils n'ont rien à voir aux témoignages d'aujourd'hui.

M. IRVINE : Pouvez-vous nous indiquer la substance de ces documents?

Me MONET : Oui. A la page 43 du compte rendu des témoignages, fascicule no 31, en date du 6 avril, la *Silverwood Dairies* a été priée de faire connaître au Comité la quantité de beurre entreposé pour des particuliers du 1er avril 1947 au 1er avril 1948 ainsi que le nombre de wagons de beurre vendus au cours de l'année financière terminée le 31 mars 1948.

Des renseignements ont aussi été demandés de la *Borden Company*, à la page 29 du compte rendu des témoignages, fascicule no 34, ainsi qu'aux pages 38 et 44.

A la page 21 du compte rendu des témoignages, fascicule no 35, en date du 12 avril, on a aussi demandé des renseignements à la *Swift Canadian Company* relativement à la quantité de beurre achetée à Halifax de la *Canada Packers* et à la quantité vendue aux Antilles anglaises et à Terre-Neuve.

A la page 1850 du compte rendu, fascicule no 37, on notera que M. C. Guy Bishop, ayant été sommé de comparaître devant le Comité en rapport avec des achats de beurre de l'automne dernier, ne s'est pas présenté. M. Bishop nous a fourni une déclaration écrite et sous serment pour attester qu'il était malade alors et incapable de se rendre. M. Bishop a aussi donné le prix de vente de ce beurre, en réponse à ma demande.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je désirerais m'entretenir avec M. Martin pour un instant sur les méthodes que nous avons discutées. Je demanderais à M. Irvine d'occuper le fauteuil jusqu'à mon retour, le prochain témoin étant un représentant ouvrier.

(M. Irvine occupe le fauteuil).

Me MONET : Ceci explique pourquoi M. Bishop ne s'est pas présenté devant le Comité comme il en avait été prié. Et ceci complète le dossier de l'enquête sur le beurre.

Maintenant, ce qui concerne les fruits et les légumes, M. McCallum, de la *Dominion Fruit Company*, a été prié, le 18 mai, dans le fascicule no 59 du compte rendu des témoignages, de produire le bilan annuel de la *Western Grocers Limited*. Je dépose devant vous quelques copies de ce bilan annuel.

M. MCGREGOR : A quelle page se trouve cette demande?

Me MONET : A la page 2980. Certaines questions ont aussi été posées à M McCallum, aux pages 2985, 2992 et 2999. Ce document répond à ces questions.

Ensuite, on a demandé à la *Crelinsten Fruit Company* de donner les détails du contenu de leurs wagons d'oranges entre le 20 et le 27 novembre 1947. Ces détails ont été fournis, accompagnés d'une lettre en date du 16 juin 1948. Ceci couvre toutes les demandes en rapport avec l'enquête sur les fruits et légumes.

Le dernier document se rapporte à l'enquête sur la soie artificielle et le nylon. La *Canadian Celanese Limited* a été priée de fournir certains renseignements sur les impôts. J'ai reçu ces renseignements dans une lettre datée du 21 juin 1948. Il en a été question au cours du témoignage de M. Palmer qui a été le dernier témoin à l'enquête sur la soie.

M. FLEMING : Cette lettre est-elle longue, monsieur le président?

Me MONET : Elle est très courte.

M. FLEMING : Elle pourrait être lue?

Me MONET : Oui.

M. FLEMING : Avant que vous la lisiez, maître Monet, puis-je vous demander si les autres renseignements seront consignés au compte rendu de la même façon que si on en avait donné lecture ou seront-ils publiés en appendice?

Me MONET : Ils seront publiés en appendices, sauf le rapport annuel de la *Western Grocers Limited.*

Cette lettre est datée du 21 juin et signée par M. Allen, trésorier de la *Canadian Celanese Limited.*

21 juin 1948.

M. Fabio Monet, C.R.,
Avocat-conseil du Comité spécial des Prix,
Chambre des Communes,
Ottawa.

Cher monsieur,

Pour répondre à la demande de M. Kuhl, nous sommes heureux de vous donner ici les détails de l'impôt imputé sur le revenu pour l'année 1947, au montant total de $2,794,460.95.

Impôts du Canada sur le revenu et sur l'excédent des profits ..... $ 2,167,000 00
Taxes fédérales de vente et d'accise 89,447 22
Taxes provinciales sur le revenu et le capital 397,078 44
Taxe provinciale sur les achats 41,771 63
Taxes municipales 98,777 11
Diverses 393 55
$ 2,794,460 95

Les ventes totales de 1947 s'élevant à $17,531,957.00, nous avons calculé que, si nous n'avions payé aucun impôt au cours de cette année-là, une réduction du prix de vente de nos produits de 15.9 p. 100 nous aurait laissé le même profit net que celui obtenu.

Ce 15.9 p. 100 est réparti entre les taxes fédérales, provinciales et municipales, comme suit :

		Pourcentage
Fédérales	$ 2,256,447 22	12.8
Provinciales	438,850 07	2.5

Municipales	98,770 11	.6
Diverses	393 55	
	$ 2,794,450 95	15.9

Bien à vous,

CANADIAN CELANESE LIMITED

(signé) A. G. Allen,

Trésorier.

M. Beaudoin et M. McGregor ont aussi posé des questions sur les conditions de travail à Drummondville et à Sorel. Le renseignement demandé est donné dans une lettre datée du 21 juin 1948. Ceci complète les renseignements demandés par les membres du Comité au cours des diverses enquêtes dont j'ai eu à m'occuper.

Je vais appeler maintenant M. Ledoux.

M. Gaston-H. Ledoux, président de la Fédération nationale catholique du textile Incorporée, est appelé et assermenté.

Me MONET : Monsieur le président, avant que M. Ledoux commence à témoigner, j'aimerais vous dire qu'au cours de notre conversation de ce matin, il a exprimé le désir de témoigner en anglais.

Me Monet :

Voulez-vous nous dire votre nom au complet? — R. Gaston-H. Ledoux.

D. Quelle est votre adresse actuelle? — R. 438, rue St-Denis, Granby, Québec.

D. Voulez-vous nous dire quelle est votre occupation? — R. Je suis président de la Fédération nationale catholique du Textile, Inc.

D. Il a été signalé au Comité que la production est beaucoup moindre que durant la guerre. Des représentants des principales compagnies ont déclaré devant le Comité que cette réduction est due en partie à la difficulté d'obtenir la main-d'œuvre féminine et masculine nécessaire aux deuxièmes équipes; que cela est dû aussi aux absences, surtout le samedi matin, alors qu'elles s'élèvent, dit-on, jusqu'à 39 p. 100 dans les filatures de Montréal. Voulez-vous dire au Comité, monsieur Ledoux, si vous avez quelque remarque à faire au sujet de ces déclarations prononçées devant le Comité? — R. J'aimerais rappeler d'abord, maître Monet, ce que vous avez dit il y a un moment, que je vais témoigner en anglais. Ce n'est pas parce que je parle très bien l'anglais, mais plutôt pour rendre service aux membres du Comité qui ne parlent pas français. Et je ferai de mon mieux.

M. WINTERS : Avant de répondre, pouvez-vous dire dans quelles compagnies votre syndicat possède des membres?

Le TÉMOIN : Dans les cinq principales compagnies textiles mentionnées dans le fascicule no 66 des comptes rendus du Comité : *Dominion Textiles Limited, Canadian Cottons Limited, Montreal Cottons, Drummondville Cotton* et *Wabasso Cotton.*

M. THATCHER : Votre union se trouve-t-elle dans toutes ces compagnies?

Le TÉMOIN : Toutes, sauf la *Canadian Cottons Limited.*

M. FLEMING : J'imagine que vous n'êtes pas intéressé aux autres textiles, la laine et la soie artificielle?

Le TÉMOIN : Oh! oui.

M. PINARD : Vous êtes une des filiales des Syndicats catholiques?

Le TÉMOIN : Oui. J'ai préparé un mémoire très bref, et je tiens à vous faire remarquer qu'il a été rédigé très rapidement parce que nous avions que cet après-midi

pour le faire. S'il y a d'autres questions après que j'aurai lu le mémoire, je ferai de mon mieux pour y répondre.

M. THATCHER : Vous n'en avez pas de copies?

Le TÉMOIN : Je n'ai pas eu le temps de le faire transcrire à la machine, vous comprenez alors qu'il n'y a pas de copies disponibles Messieurs :

Notre association connue sous le nom de la Fédération nationale catholique du textile Inc., affiliée à la Confédération des travailleurs catholiques canadiens représente 30,000 ouvriers de l'industrie textile.

C'était en vue de trouver une réponse aux griefs de notre fédération concernant les prix croissants des produits textiles que la C.T.C.C. a demandé au gouvernement canadien, au mois de mars 1948, de mener une enquête sur les produits textiles par l'intermédiaire de son Comité spécial des prix. Nous désirons exprimer notre gratitude pour l'occasion qui nous est offerte, aujourd'hui, de faire quelques remarques au Comité au sujet du témoignage antérieur déposé devant le Comité par certains fabricants de produits textiles. Nous désirons affirmer, au début, que les hausses accusées dans le prix des produits textiles depuis septembre 1947, et à date n'ont pas été amenées par la récente hausse dans les salaires accordés aux ouvriers dans l'industrie.

Nous proposons au Comité de prendre comme exemple le cas de la *Dominion Textile Company*, qui représente quatre des cinq principales compagnies appelées devant le Comité; on remarquera que les hausses de salaire qui représentent une hausse de 30 p. 100 dans les revenus moyens ont modifié le coût de la production de 4 p. 100. Si nous nous reportons à la pièce B7, fascicule 66 des témoignages déposés devant le Comité nous remarquerons que la différence dans les prix de vente du 15 septembre 1947 au 1er avril 1948 s'établie entre 20 p. 100 et 35 p. 100 la verge. On constatera alors que la hausse dans les prix n'est pas due à la hausse des salaires. Il en est de même de la *Wabasso Cotton Company*, où la différence est même plus considérable que dans les chiffres de la *Dominion Textiles Limited*.

M. FLEMING : Puis-je interrompre ici. Voulez-vous parler des mêmes dates, du 1er septembre 1947 au 1er avril 1948?

Le TÉMOIN : Oui, dans la pièce B7.

M. MCGREGOR : Du 1er septembre 1947 au 1er avril 1948?

Le TÉMOIN : Oui.

M. Fleming :

D. Vous dites que la hausse des salaires n'a jamais été équivalente à la hausse du prix? — R. La hausse dans le coût de la main-d'œuvre se chiffre à environ 4 p. 100 bien que les salaires aient augmenté de 30 ou de 35 p. 100. Ainsi, dans la pièce B7 les draps de lit non blanchis, le premier article est de 49.875 cents et la différence dans le prix de vente du 15 septembre au 1er avril se chiffre à environ 20 p. 100, — le dernier prix de vente étant de 61.25 cents. Si vous prenez les deux colonnes vous remarquerez que dans certains cas les augmentations s'élèvent jusqu'à 35 p. 100.

D. Certaines d'entre elles sont exactement les mêmes? — R. Oui.

Me Monet :

D. Vous voulez parler de la hausse de 20 p. 100 qui y figure, le 4 p. 100 est dû aux salaires? — R. Oui.

D. L'autre 16 p. 100 est dû à autre chose? — R. Oui.

M. McGregor :

D. Il y a des produits qui n'ont pas augmenté du tout? — R. Oui, il y a des augmentations qui n'atteignent pas 20 p. 100.

D. Mais les salaires ont amené une hausse de seulement 4 p. 100, selon vous? — R. Ainsi, il y a des articles qui ont augmenté de 18 à 23 cents.

En réponse à certains témoignages déposés devant votre Comité par certains représentants de l'industrie textile, nous voulons faire les remarques suivantes : Si nous nous reportons au fascicule 66, où Me Dyde a demandé à M. Gordon de tirer au clair le point de savoir si le volume de production est limité par la rareté de main-d'œuvre plutôt que par le rendement de l'usine; j'admets qu'il y a beaucoup de véracité dans cette assertion, mais cette déclaration n'était pas appuyée sur des faits ou des motifs expliquant cette rareté de main-d'œuvre. Messieurs, je vous énumérerai maintenant quelques unes de ces raisons. D'abord, il y a un fort pourcentage de jeunes gens dans une filature, et je veux dire par cela des personnes entre les âges de 16 et 18 ans, et dans certaines filatures on les emploie entre les âges de 14 et 15 ans, — il en est ainsi, à la *Wabasso Cotton* et chez *Penmans Limited* et nombre d'autres. Mais ce n'est pas la question. Comme tous s'en rendent compte, les jeunes gens comme ceux dont je viens de parler ne sont pas aussi sérieux au travail que les employés plus âgés, ils se fatiguent beaucoup plus vite et abandonnent leur travail, et voilà une des raisons du fort déplacement de main-d'œuvre dans ces usines. Le deuxième facteur est le fort pourcentage de main-d'œuvre féminine dans les filatures. Comme tous le savent, la stabilité de la main-d'œuvre féminine pour ce qui est de la durée du service est essentiellement temporaire. Le troisième facteur sur lequel j'attire votre attention est une coutume qui a été établie comme ligne de conduite générale, au moins pour ce qui est de la *Dominion Textiles*, la *Drummondville Cotton* et la *Montreal Cottons* de congédier les employés à 65 ans et de n'engager personne de plus de 45 ans; de fait, ils ne les engagent même pas à 40, 41, 42, 43 ou 44 ans. On ne saurait nier qu'il y a beaucoup de ces gens qui ont passablement d'expérience dans le travail du textile.

Puis, le quatrième facteur auquel j'attire votre attention se rapporte à la déclaration de M. Gordon sur la réduction des heures de travail de 52½ à 40 heures par semaine en vue d'organiser une deuxième équipe. L'augmentation dans le salaire moyen accordée en novembre 1947, de 55 cents à 75 cents, n'a pas aidé beaucoup parce que le salaire net de l'ouvrier est resté à peu près le même, et il a baissé dans plusieurs cas, selon le taux horaire individuel relativement au travail particulier accompli.

Lorsque l'on demande à des ouvriers de travailler chaque samedi après-midi, ou les samedis lorsqu'ils ne sont pas habitués à le faire parce qu'ils n'ont pas l'habitude de travailler une semaine de 6 jours et qu'on leur demande de travailler ainsi pour à peu près le même salaire net, — et voilà ce qui intéresse le plus l'ouvrier, — il est facile de comprendre pourquoi il y a un certain pourcentage de chômage volontaire ce jour-là en particulier.

Pour répondre à une question raisonnable à savoir pourquoi un certain pourcentage d'ouvriers auraient encore une autre réduction dans le salaire net en ne travaillant pas le samedi, la réponse est très simple. Une forte proportion, sinon tout ce chômage volontaire du samedi après-midi est dû au fait que ces gens accomplissent de petits travaux pendant la fin de semaine; comme commis de magasin, ou travaillent dans un restaurant, etc., et ils gagnent plus de cette façon que s'ils allaient travailler seulement 7 heures et demi à l'usine. Selon eux, c'est la seule façon d'augmenter leur salaire net à un niveau satisfaisant.

Pour conclure cet exposé, je désire faire remarquer à votre Comité que ses membres désireraient peut-être que l'on demande à M. Gordon ou à n'importe quels autres fabricants de répondre aux questions suivantes. M. Gordon a dit que la production totale avait diminué d'un nombre considérable de livres par année. Je ne désire pas mettre en doute aucun des chiffres mentionnés le 3 juin 1948, au fascicule 68 des procès-verbaux du Comité; mais je pense qu'il serait très intéressant de déterminer si la production a diminué par employé, parce qu'autant que je sache, il y eut un plus grand nombre d'employés en service de 1941 à 1946 que présentement. Je veux dire que si un employeur a, pendant une certaine période, 1,000 employés fabriquant 10,000 livres cela équivaut à 10 livres par employé, et si dans une autre

période il diminue son personnel par x p. 100, mais que la production par employé reste la même, 10 livres, il ne peut, en toute justice, prétendre que sa production a diminué et s'en servir comme facteur pour augmenter son prix de vente.

Espérant que ce mémoire sera d'un certain intérêt et servira au Comité, permettez-moi de vous remercier de nouveau de nous avoir donné cette occasion de nous présenter devant vous.

M. Pinard :

J'aurais quelques questions à vous poser au sujet de vos employés à l'usine de la *Wabasso Company* à Trois-Rivières. Je me demande si vous avez lu le témoignage que M. Whitehead a déposé lorsqu'il était ici? — R. Oui, j'en ai lu une partie.

D. Il est fait mention là d'un contrat collectif que l'on est à négocier. — R. Cela est au numéro...?

D. C'est au fascicule 69 à la page 42. Je vous lirai quelques questions qui ont été posées à M. Whitehead et les réponses qu'il a données. Voici :

> D. Maître Dyde, pourrais-je demander à M. Whitehead s'il y a un contrat collectif en vigueur à Trois-Rivières entre le Syndicat catholique et votre compagnie? — R. Pas présentement; on attend la certification.

D. Ils ont demandé la certification des autorités provinciales? — R. Oui. Puis il y a une autre question plus bas posée par M. Lesage :

> D. Il existe un certain mécontentement parmi vos employés au sujet de cette question d'appartenir au Syndicat catholique? — R. Le mécontentement dans la mesure où vous avez été renseigné n'existe que depuis quelques mois.

Voulez-vous me dire si vous êtes au courant des conditions à l'usine Wabasso à Trois-Rivières, au sujet du mécontentement qui existe entre les employés et le gérant de la compagnie? — R. Il est très difficile de discuter ce point. Vous m'embarassez plutôt. J'essaierai de vous donner une réponse. Ce qui se passe vraiment c'est une inégalité de traitement de l'un à l'égard de l'autre.

D. Je comprends votre situation. Je me demande simplement si vous aimeriez à faire un ou deux commentaires là-dessus. — R. Il y a naturellement l'union qui essaie de négocier un contrat et la compagnie ne veut pas accepter l'union. Voilà le premier point. La première difficulté que nous devons envisager et que nous essayons de régler, c'est de faire reconnaître notre union par la compagnie et la faire certifier comme agent négociateur. Nous avons eu la même difficulté à Shawinigan-Falls l'an dernier. La compagnie a fait beaucoup de tapage afin de nous empêcher d'être reconnu, et elle fait de même à l'usine Wabasso à Trois-Rivières.

D. Votre syndicat a-t-il demandé à être reconnu? — R. Oui. On n'a pas demandé d'entente mais plutôt que le syndicat soit reconnu.

D. Quand ça? Savez-vous? — R. Il y a environ deux semaines. Le 4 juin, nous avons demandé au gouvernement de reconnaître notre syndicat.

M. FLEMING : Et vous attendez maintenant des nouvelles du Conseil des relations ouvrières?

Le TÉMOIN : En effet. Je crois que le Conseil a envoyé un homme à l'usine pour examiner les livres de la compagnie et du syndicat afin de s'assurer si la majorité des employés sont membres de notre syndicat.

M. Thatcher :

D. Voulez-vous dire que l'augmentation récente du prix des textiles n'est pas attribuable d'abord et jusqu'à un certain degré à l'augmentation des salaires? — R. Non monsieur.

D. Vous déclarez catégoriquement que ce n'est pas l'augmentation des salaires qui a amené cette hausse de prix? — R. Non monsieur.

(M. Maybank reprend le fauteuil).

D. Autre chose que je ne comprends pas très bien. Lorsque vous parlez des absences — M. Gordon, je crois, a dit ici que les absences ont été l'une des causes de la diminution de production depuis la guerre — diriez-vous qu'elles sont plus ou moins attribuables aux salaires peu élevés? — R. Plutôt au fait que le nombre d'heures par semaine a été réduit et que la paye est restée la même pour l'employé moyen. Nous nous en sommes rendus compte lorsque les heures de travail de la semaine ont été réduites.

D. Voulez-vous vous expliquer davantage? — R. Cela est dû au fait que les heures de travail ont été réduites de 52½ heures à 40 par semaine. Ce qui signifie que même avec l'augmentation de salaire accordée, l'employé moyen n'avait pas plus d'argent, ou à peine plus, à emporter à la maison à la fin de la semaine.

D. Vous voulez dire que les compagnies textiles ont réduit les heures de travail? — R. Oui. De 52½ à 40 par semaine, soit 12½ heures de moins par semaine. Cela n'a pas énormément réduit le salaire emporté par l'employé mais si vous comptez 12½ heures de production de moins, le rendement de l'usine s'en ressent nécessairement.

D. Ah bon! Je comprends. Mais comment expliquez-vous les absences, si les employés ne travaillent que 40 heures par semaine? — R. La paye qu'il emporte ne suffit pas à l'employé moyen, surtout à cause des heures plus courtes ou parce qu'il ne travaille pas le samedi. Alors, il travaille en dehors de l'usine.

D. Vous voulez dire qu'il fait davantage à l'extérieur? — R. Oui, durant la fin de semaine. Il travaille, disons le vendredi soir, le samedi et parfois, s'il travaille dans un restaurant, le dimanche aussi. De cette façon, le salaire net qu'il emporte pour la fin de semaine est supérieur.

D. Alors, vous voulez dire que pour ces compagnies, la façon de réduire les absences dans leurs usines serait de payer plus cher? Est-ce bien ça? — R. Il y a autre chose. Si vous augmentez les salaires et que vous réduisez le nombre d'heures de travail, par semaine, le salaire emporté reste à peu près le même. Un fait qui ressort des témoignages du Comité est que le syndicat, à la *Dominion Textiles*, a demandé la semaine de 45 heures alors que la compagnie a insisté sur la semaine de 40 heures à deux équipes.

Le vice-président :

D. Prenons ainsi la chose : l'augmentation du salaire par semaine, à condition de travailler toute la semaine — vous comprenez l'idée — mettons à $1 de l'heure parce que c'est plus facile à calculer. — R. Oui.

D. Quarante heures à $1 donne $40. — R. Oui.

D. On a dit ensuite que plusieurs ne se rendent pas le samedi matin, même s'ils sont payés temps et demi. — R. Oui.

D. Que pensez-vous de l'idée d'offrir $50 par semaine, à condition que les employés travaillent 40 heures ou durant toute la période. Que pensez-vous de cette mesure pour empêcher les absences? — R. Pour compléter l'idée telle que je la comprends, j'aimerais vous faire remarquer que les employés n'ont pas en vue un salaire aussi élevé, par heure, mais voudraient plutôt emporter chez eux un salaire raisonnable.

M. Thatcher :

D. Par semaine? — R. Par semaine. Surtout les employés du textile. Prenons, par exemple, un homme marié qui gagne 60 cents de l'heure et qui travaille 40 heures par semaine. Il ne reçoit que $24. Et croyez-moi, il y en a énormément qui travaillent pour 60 cents de l'heure dans l'industrie textile.

D. Le samedi, les cinq heures de travail sont payés comme étant 7½ heures? — R. Oui. Mais le salaire de ces employés n'est pas suffisant pour une famille. Et si l'un d'eux a la chance de gagner disons $10 ou $15 durant la fin de semaine — et

beaucoup le font — je ne peux les en blâmer et aucune compagnie non plus. Dans l'ordre d'idées que vous avez mentionné, prenons cet employé qui travaillait l'an dernier 52½ heures et qui recevait $40 par semaine. Si la compagnie a réduit ses heures de travail à 40, même si elle lui donne 7½ heures de plus le samedi, il y a le fait qu'il lui faut se rendre le samedi après-midi et qu'il n'y est pas habitué, qu'il reçoit à peu près le même montant et doit dépendre du taux qu'il avait l'habitude d'obtenir pour certains travaux. Ses revenus par semaine sont réduits en dépit de l'augmentation accordée par la compagnie.

D. Avez-vous dit que beaucoup d'hommes mariés ne gagnent que 60 cents de l'heure? — R. Un très grand nombre.

D. Avez-vous une idée des taux de salaires moyens dans l'industrie textile? Avant que vous répondiez, je pourrais peut-être vous dire que plusieurs compagnies ont déclaré ici que la moyenne était d'environ $1.05.

M. BEAUDRY : 85 cents.

Le VICE-PRÉSIDENT : Je crois que c'est un peu fort.

M. THATCHER : La *Canadian Industries Limited* a mentionné $1.05 comme sa moyenne de salaires.

Le VICE-PRÉSIDENT : Peut-être celle-là, mais votre déclaration générale n'est pas tout à fait exacte.

Le TÉMOIN : Je peux vous donner la moyenne des salaires dans plusieurs industries, si vous le désirez.

M. THATCHER : Ça m'intéresserait beaucoup parce que ça ne correspond pas avec la déclaration des compagnies.

Le VICE-PRÉSIDENT : Attendez un instant avant de répondre. Entendons-nous sur ceci. Je ne crois pas que ce soit correct de dire, monsieur Thatcher, que plusieurs compagnies ont déclaré que la moyenne de leurs salaires était $1.05.

M. THATCHER : Je vais me reprendre et dire au moins une compagnie.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ce n'est pas exactement ce que vous vouliez dire, je crois. Je ne me rappelle même pas qu'une compagnie ait déclaré cela. Je ne veux pas exactement contredire. Mais je ne m'en souviens pas. En tout cas, vous voulez savoir si le témoin peut nous donner la moyenne des salaires?

M. THATCHER : Oui.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est une excellente question.

M. Irvine :

D. Dites-nous ce que vous croyez être la moyenne. — R. A la *Dominion Textile*, la moyenne est exactement 75 cents l'heure.

Me MONET : Laissez-moi vous dire que vous trouverez ça à la page 3517 du compte rendu.

M. Thatcher :

D. Cela comprend les hommes et les femmes? — R. Tout le monde.

M. FLEMING : Excusez-moi. Quand on a parlé de cette moyenne de $1.05, il s'agissait simplement de la *Canadian Industries Limited*. Vous trouverez ça à la page 3638. M. Thatcher avait posé une question à M. Smith, comme suit : "D. Votre salaire moyen est de $1.05? — R. Oui monsieur." Il s'agissait seulement de la *Canadian Industries Limited*.

Me MONET : C'était au cours de l'enquête sur la soie. Le témoin parle de l'industrie du coton seulement.

Le VICE-PRÉSIDENT : Cette question est éclaircie.

Me Monet :

D. Si je comprends bien, vous parlez de la fabrication du coton? — R. Du

coton en particulier.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ces malentendus sont inévitables.

M. FLEMING : Puis-je poser une question?

M. THATCHER : Laissez-le terminer s'il vous plaît. J'aimerais savoir la moyenne des salaires dans quelques-unes des industries du textile.

Le TÉMOIN : Nous en avons une autre, la *Penman's Limited*. La moyenne de salaire y est de 64 cents l'heure.

Le vice-président :

D. En avez-vous d'autres en tête? — R. Oui. La *Esmond Mill* paye en moyenne 57 cents de l'heure, les fabriques Verney, 73.

M. Pinard :

D. Pouvez-vous nous donner les mêmes renseignements sur quelques-unes des compagnies qui ont comparu ici, la *Wabasso Cotton* ou autres? — R. Pour la Wabasso Cotton, je ne saurais dire la moyenne exacte des salaires parce que je n'ai pas la liste de paye de la compagnie. Quant à celles que j'ai mentionnées, nous avons la liste complète des salaires convenus.

M. Beaudry :

D. Est-ce qu'il y a quelque raison de douter du témoignage qui a été rendu ici par les diverses compagnies? — R. Il y a un point que je voudrais souligner et il peut vous intéresser. Pour la Wabasso Cotton, par exemple, quelque soit le chiffre moyen que l'on vous a mentionné, il aurait peut-être été bon de leur demander si le boni était compris dans la moyenne.

Le VICE-PRÉSIDENT : La plupart en concluront que n'importe quel montant payé à quelque titre que ce soit, a été inclus dans le chiffre du salaire. Peut-être pas, mais j'étais sûrement convaincu que tout argent payé...

Le TÉMOIN : Je l'ignore. Je n'étais pas ici.

Le VICE-PRÉSIDENT : Après tout, le témoin n'était pas ici. J'imagine qu'on peut très bien penser que ça comprend le boni.

M. Winters :

D. Par boni, vous entendez le prix payé à la pièce? — R. Non, non!

M. Beaudry :

D. Surtemps? — R. Ils appellent cela "participation au bénéfice".

Le VICE-PRÉSIDENT : Je crois que nous appellerions cela une participation aux prestations.

Me MONET : Participation aux profits.

Le TÉMOIN : Non, pas cela.

M. Thatcher :

D. Dans la province de Québec, les jeunes filles qui travaillent dans l'industrie textile ont-elles un salaire minimum? — Oui, un grand nombre d'entre elles ne gagnent que 35 cents de l'heure.

D. Quelle est donc cette loi? — R. Il s'agit de l'apprentissage.

D. A la pièce? — R. Le travail à la pièce ou toute autre opération. Prenez par exemple une jeune fille qui apprend le métier de fileuse. Dans certaines usines, elle pourrait fort bien débuter à 35 cents. Je ne dirais pas dans toutes les usines.

M. Pinard :

D. Tout dépend du district où cette usine est située? Les usines sont classées par secteurs? Vous vous servez de différentes échelles de salaires en vertu de la présente loi? Par exemple, il y a un secteur autour des Trois-Rivières. — R. Oui. Vous

voulez dire les zones?

D. Oui. — R. Non, le salaire est plus élevé que celui qui est payé dans les zones. Dans les zones, les apprentis ne gagnent que 24 cents l'heure.

D. Mais tous les salaires sont maintenant plus élevés que tous ceux qui sont prévus par la loi actuelle? — R. Oui.

M. Thatcher :

D. Il n'y a pas beaucoup de jeunes filles, aujourd'hui, qui ne gagnent que 35 cents l'heure? — R. Il y en a un grand nombre dans la Wabasso Cotton qui ne gagnent que 30 cents, et même 29 cents.

D. Comment expliquez-vous cela, si le salaire minimum est de 35 cents? — R. Je n'ai pas dit que le minimum était de 35 cents.

D. Je pensais que vous aviez dit cela? — R. Non, non.

M. McGregor :

La question qu'il vous a posée est celle-ci : Y a-t-il une loi des salaires minima dans la province de Québec? — R. Oui, 24 cents.

D. 24 cents? — R. C'est le minimum absolu. On ne peut payer plus bas que cela.

D. Y en a-t-il beaucoup qui payent 24 cents? — R. Je connais une usine qui paie à peu près le minimum. C'est la filature Dionne de St-Georges de Beauce. Voilà pour ce qui a trait à l'industrie de la soie.

M. Pinard :

D. Cette filature n'est pas située dans un district métropolitain. Elle n'est pas dans le même genre de district que les autres usines? — R. Je ne vois pas que ce soit là une objection à ce que nous sommes en train de discuter, parce que...

D. Il ne s'agit pas de poser une objection. J'essaie tout simplement de clarifier votre déclaration. — R. Si vous parlez des districts où le salaire est plus élevé, le minimum est toujours de 24 cents pour l'apprentissage.

Le vice-président :

D. J'aimerais revenir où nous en étions il y a quelques instants alors que vous parliez des gens qui travaillent pendant les fins de semaines. Est-ce là la cause du chômage volontaire; bien qu'il est vrai que vos employés gagnent temps et demi le samedi matin, en réalité ils peuvent travailler pendant une fin de semaine complète ailleurs et gagner ainsi plus d'argent qu'ils n'en gagnent en faisant des heures supplémentaires? — R. Oui.

D. Voilà, diriez-vous, la cause du chômage volontaire, n'est-ce pas? — R. Parce que...

D. C'est vrai, n'est-ce pas? — R. C'est vrai.

D. C'est-à-dire qu'il y a beaucoup de chômage volontaire le samedi matin. C'est vrai, n'est-ce pas? Vous êtes d'accord, n'est-ce pas? — R. Oui, je suis d'accord.

D. Le chômage volontaire est considérable? — R. Pas le samedi matin, mais le samedi après-midi, parmi les employés de la seconde équipe.

D. De la seconde équipe? — R. Pas la première équipe. Le chômage volontaire n'est pas considérable parmi les employés de la première équipe.

D. Mais il est plus considérable parmi ceux de la seconde équipe? — R. Oui.

D. Vous dites que ce chômage volontaire dépend de ce que les employés essaient de gagner plus d'argent en travaillant ailleurs? — R. C'est exact.

D. Est-ce que vous travaillez dans un de ces moulins? — R. Non.

D. Votre travail consiste à vous occuper de l'union? — R. En effet.

D. Connaissez-vous personnellement un grand nombre de ceux ou quelques-uns de ceux qui travaillent ailleurs pendant les fins de semaine? — R. Oui.

D. Pouvez-vous nous donner une idée du nombre de ceux qui se trouvent ainsi du travail ailleurs pendant les fins de semaine? — R. Ma foi, je dirais qu'il y a environ 20 pour cent de chômage volontaire le samedi.

D. S'il y a 20 pour cent d'absents? — R. Mettons 20 pour cent. Je dirais qu'environ 18½ pour cent de ces absents travaillent ailleurs.

D. La véritable raison pour laquelle il y a 18½ pour cent d'absents est que ceux-ci se trouvent du travail ailleurs? — R. C'est exact.

M. McGregor :

D. Ces gens travaillent dans des magasins? — R. Magasins, restaurants, ou bien ils aident quelque part ailleurs.

M. Irvine :

D. Serait-il juste de dire que le travail dans ces usines n'est pas assez attrayant pour maintenir les employés à leur poste? — R. Oui, parce que le salaire des employés avant et après la réduction des heures de travail, demeure le même; mais maintenant ils doivent travailler le samedi après-midi tandis qu'auparavant ils n'étaient pas obligés de le faire.

M. Beaudry :

D. S'agit-il de la semaine de 52½ heures? — R. Les employés ne travaillaient pas le samedi après-midi à ce moment-là. Ils finissaient à midi le samedi. Mais maintenant que les heures de travail sont réduites et qu'il y a trois équipes, la deuxième équipe doit travailler le samedi après-midi, soit de midi à cinq heures. Alors qu'autrefois, ils n'étaient pas obligés de travailler le samedi après-midi, ils sont obligés de le faire maintenant et malgré cela, ils gagnent le même salaire. Qui voudrait se soumettre à un tel régime.

D. Comment les heures étaient-elles divisées sous le régime de la semaine de 52½ heures? — R. Il y avait deux équipes, l'une de jour et l'autre de nuit.

D. Prenons l'équipe de jour? — R. Les employés de l'équipe de jour travaillaient 50 heures et ceux de l'équipe de nuit, 60 heures, soit une moyenne de 52½ heures.

D. J'aimerais savoir comment les heures étaient divisées. Vous dites qu'ils ne travaillaient pas le samedi après-midi; alors comment les heures étaient-elles divisées? — R. De sept heures du matin à six heures du soir et le samedi matin jusqu'à midi. En moyenne, on accordait une heure pour le lunch.

Le vice-président :

D. Les statistiques de l'industrie du coton indiquent que la production a diminué. Je ne crois pas cependant que le chômage volontaire en soit uniquement la cause. Que proposeriez-vous pour l'augmenter? — R. Il y a un détail sur lequel M. Gordon n'a pas jugé bon d'appuyer et c'est que la production par employé n'a pas diminué. Pourtant le nombre des employés a été réduit. Je ne crois pas que personne puisse soutenir le contraire.

M. Fleming :

D. Je me souviens de lui avoir posé certaines questions à ce sujet. J'essaie d'analyser les témoignages des divers témoins. Il n'a pas dit que la production par employé avait diminué, mais qu'en raison de la pénurie générale de la main-d'œuvre qui prévaut actuellement, la production avait diminué. Je croyais qu'il avait appuyé sur la pénurie générale de la main-d'œuvre? — R. La pénurie générale de la main-d'œuvre. Voilà pourquoi j'ai dit que plusieurs employés aimeraient travailler pour les compagnies. J'en connais de nombreux exemples. Cependant, vu que ces hommes sont âgés de 40 à 45 ans, on ne les emploie pas. Certains d'entre eux ont de l'expérience dans l'industrie textile, soit comme fileurs, tisseurs ou autres métiers.

D. Pouvez-vous citer des cas précis d'hommes munis des qualités voulues et

qu'on a refusé d'employer? — R. Oui, un grand nombre.

D. Pourtant on nous a laissé entendre que toutes les compagnies de coton avaient besoin d'autres hommes? — R. Il y a certainement quelque chose qui n'est pas clair, parce que de nombreux ouvriers ont sollicité mon aide pour que je les place à la filature. Ces demandes provenaient d'hommes mais non de femmes, agés d'environ 45 ans, et ayant de l'expérience dans l'industrie textile.

D. Combien de demandes de ce genre vous ont-elles été adressées à peu près? — R. Je ne saurais dire car elles sont nombreuses.

D. Pourriez-vous nous en donner une idée approximative? — R. Il serait très difficile de vous donner des chiffres exacts là-dessus.

D. Je parle en ce moment des cinq compagnies de coton — R. Elles ont pour ligne de conduite de ne pas employer d'hommes de 40 ans ou plus. Ce principe date d'environ un an. A 65 ans, tous sont congédiés.

D. Dites-vous que c'est la manière d'agir de la Dominion Textiles, la Drummondville Textile, la Montreal Cottons, la Canadian Cottons et la Wabasso? — R. Non, je ne dirais pas la Canadian Cottons, car je ne connais pas son programme. Mais je sais que telle est la ligne de conduite de la Montreal Cottons, de la Drummondville Cotton et de la Dominion Textiles.

D. Vous n'avez pas mentionné la Wabasso? — R. Elle est dans le même cas. Cette société engage des jeunes gens de 14, 15, 16 et 17 ans. Elle les embauche dès qu'ils sont prêts à travailler.

D. Mais vous dites aussi que ces usines n'engagent pas d'ouvriers âgés de 45 ans. Pourriez-vous nous donner une idée approximative du nombre de ceux que vous avez pu leur offrir? — R. Si cela peut vous aider, je vous dirais que dans la plupart des cas...

D. Je parle évidemment des compagnies que nous avons déjà mentionnées? — R. Je dirais qu'il y a environ trois cas par semaine.

M. McGregor :

D. Chaque semaine, il y aurait donc trois employés qui viendraient vous voir? — R. En effet.

Le vice-président :

D. Trois par semaine? — R. Certaines semaines, il n'y en a pas du tout, et parfois il y en a cinq ou six. Je ne crois pas me tromper en disant que la moyenne est de trois par semaine.

M. McGregor :

D. Vous dites que ce sont des travailleurs expérimentés. Alors, pourquoi n'ont-ils pas de travail? — R. Probablement parce qu'ils ont cherché à obtenir ailleurs un meilleur emploi. Ils ont laissé leur travail et maintenant, ils voudraient le reprendre. Mais on n'en veut pas.

Le vice-président :

D. La plupart de ces organismes ont leur régime de pension? — R. Non, la chose est à la discrétion de la compagnie...

D. Est-ce que quelques-unes des compagnies appliquent ce régime de pension de bienveillance? — R. Ah oui.

D. Il y en a? — R. Oui.

D. Ne serait-ce pas parce qu'elles ne veulent pas prendre d'hommes dans la quarantaine qui auraient droit à leur pension trop vite après avoir été engagés? — R. Il leur faut compléter vingt années de service. Mais rien n'oblige la compagnie à payer cette pension.

D. Je ne crois pas que vous ayez bien compris ma question. Je me demandais

si l'attitude de la compagnie qui ne veut pas engager d'hommes de quarante ans n'est pas attribuable au fait qu'elle sera forcée de payer ou qu'il lui faudra peut-être payer une pension un peu plus tôt? — R. Peut-être.

D. Ce régime de pension, en certaines circonstances, peut empêcher que des hommes de quarante ans soient embauchés. Pensez-vous que ce soit possible? — R. Ah oui!

D. Il y a des gens qui le prétendent, vous savez!

M. Fleming :

D. Votre témoignage me fait penser à deux choses : la première se rapporte à la réduction des heures de travail par la compagnie. Dois-je comprendre que les membres de votre syndicat préféreraient travailler 45 heures par semaine au lieu de 40 si les taux de salaire restaient les mêmes? — R. Oui.

M. Irvine :

D. Simplement parce que les salaires sont trop bas pour rapporter suffisamment en quarante heures? — R. En effet.

M. Fleming :

D. En général, une personne préférerait travailler moins pour le même salaire. Moi du moins. Voici ce que j'ai voulu dire : si le taux de salaire restait le même, vos membres préféreraient travailler 45 heures au lieu des 40 heures actuelles? — R. Oui. Voici ce que nous avions derrière la tête. Je puis vous le dire maintenant. Les employés voulaient faire adopter la semaine de 45 heures et obtenir 5 heures de temps supplémentaire, ce qui aurait augmenté le revenu de la semaine. La compagnie a dit, à cause de l'interruption d'une demi-heure, nous allons réduire les heures à 40 et alors, en dépit du temps supplémentaire, il est probable qu'elles ne dépasseront pas 45 par semaine.

Je vous ferai remarquer aussi que l'industrie textile est un peu comme une roue. Si une rayon manque, tout le monde s'en ressent. Les absences du samedi après-midi affectent les autres équipes, même la troisième, parce que le travail n'est pas tout à fait prêt. Vous comprenez ce que je veux dire?

D. Il y a désorganisation? — R. Oui, c'est ça. Les rouages sont dérangés. Cela contribue à réduire la production. Je pense justement à ce que vous avez dit. Vous avez demandé à M. Gordon s'il s'agissait de la production par employé et il a dit que non. Le nombre d'employés à la *Dominion Textiles*, par exemple, entre 1941 et 1946 était très élevé, beaucoup plus élevé qu'aujourd'hui. Il a été réduit. Si la production a diminué, c'est peut-être là l'une des causes.

D. Il y a autre chose que j'aimerais mentionner. Vous avez parlé de l'importance du salaire que l'employé apporte chez lui? — R. Oui.

D. Les déductions d'impôt y sont pour quelque chose? — R. Je vous demande pardon?

D. Jusqu'à quel point les déductions d'impôt à la source changent-elles cette question que nous discutons? — R. Pas beaucoup, je dirais, parce que le salaire que l'individu apporte chez lui n'est pas très élevé.

M. THATCHER : Les salaires sont si bas.

Le VICE-PRÉSIDENT : La plupart ne sont pas assujettis à l'impôt. Cependant, le témoin veut être sûr que son témoignage ne sera pas considéré comme une invitation à les imposer.

Le TÉMOIN : Assurément.

M. Fleming :

D. Je comprends très bien que les employés dont le salaire, à l'heure, est peu élevé ne soient pas taxables, mais nous avons des preuves... R. Je ne dis pas qu'ils

ne sont pas taxables, mais le montant déduit pour les impôts est négligeable.

D. Le montant enlevé des enveloppes de paye pour l'impôt déduit à la source est-il pour quelque chose dans les absences? — R. Peut-être dans certains cas. Mais pas pour l'homme marié moyen, père de famille, parce qu'il n'est pas assujetti à l'impôt. Je dirais que les absences du samedi ne sont pas attribuables aux impôts, du moins une large proportion des absences du samedi après-midi. Pas seulement aux impôts. C'est parce qu'on tente d'obtenir plus d'argent pour boucler le budget familial.

D. Je n'ai pas voulu dire que c'était uniquement à cause des déductions d'impôt. — R. Dans certains cas, j'admets que la chose soit possible.

D. Autre chose. Nous avons ici des preuves... Justement, vous connaissez bien le filage et le tissage dans cette industrie. On nous a dit ici que la production de filés atteignait encore le sommet des années de guerre, mais que le tissage était substantiellement réduit. Y a-t-il une différence de salaire suffisante entre le filage et le tissage pour expliquer la chose? — R. Ah oui! Je ne sais pas si on vous a expliqué les salaires et la façon dont les employés travaillent au filage et au tissage. Il y a ce qu'on appelle un salaire de base de 78 cents. Mais ça ne veut pas dire que l'employé reçoit 78 cents. Il travaille à la pièce et essaie de gagner ce montant-là. Il peut y arriver, mais pas tout le temps. Il peut ne faire que 60 cents ou 65 cents. Il lui arrive aussi de se faire 80 cents, mais il dépasse rarement les 78 cents parce que le taux de travail à la pièce est établi de façon à ce qu'il lui faille travailler plein temps pour l'obtenir. Si par hasard l'un des métiers se brise, le montant d'argent se trouve fort réduit.

M. McGregor :

D. Lorsque vous parlez d'un salaire général de 75 ou 78 cents l'heure, s'agit-il du montant que l'employé reçoit ou de ce qu'il peut faire? — R. De ce qu'il peut faire.

D. Lorsque les compagnies déclarent payer une moyenne de 75 cents l'heure, ce n'est pas le cas, n'est-ce pas? — R. Ah non!

Le VICE-PRÉSIDENT : Il pourrait en être ainsi.

Le TÉMOIN : Oui, il pourrait en être ainsi.

M. FLEMING : A la page 20 du fascicule no 69, M. Gordon dit : "La moyenne pondérée pour tous les groupes s'établit à 75.18 cents l'heure". Il s'est servi de l'expression "moyenne pondérée". Ensuite, à la page 40 du même fascicule, M. Whitehead, de la *Wabasso*, dit : "Notre moyenne pondérée est 71 cents.

Le VICE-PRÉSIDENT : Oui.

M. FLEMING : C'est l'expression dont on s'est servi.

Le VICE-PRÉSIDENT : Le témoin s'est exprimé de façon à faire croire qu'il voulait parler du montant payé, mais il est probable, comme le fait remarquer ce témoin-ci, qu'il nous donnait le taux moyen de salaire qu'il est possible d'obtenir.

M. WINTERS : Nous l'avons questionné à ce sujet.

Le TÉMOIN : Je ne crois pas que ce soit ça, monsieur le président. Je crois que le chiffre indiqué par M. Gordon peut être le chiffre véritable, mais que ces chiffres changent suivant les feuilles de paye.

Le VICE-PRÉSIDENT : Ah oui! Il en a convenu.

Le TÉMOIN : Ça peut varier entre une moyenne de 70 cents et une autre de 80, mais la moyenne générale peut être de 75 cents.

M McGREGOR : Je ne peux pas comprendre qu'un homme vienne déclarer que le salaire est de 75 cents s'il n'est pas de 75 cents.

Le VICE-PRÉSIDENT : C'est bien ce que j'ai compris.

Le TÉMOIN : Peut-être a-t-il donné le chiffre exact pour une période particulière.

M. McGREGOR : Vous nous avez indiqué le chiffre du salaire qu'un homme peut gagner mais ce n'est pas ce qu'il gagne.

Le TÉMOIN : J'ai dit ce qu'il lui était possible de gagner.

Le VICE-PRÉSIDENT : Parfois l'employé arrive à gagner ce montant-là. Ce que le témoin a dit signifie que parfois l'employé gagne ce montant-là et parfois le dépasse. Il semble probable et très certainement possible que la déclaration de M. Gordon s'accorde avec ceci parce qu'il a indiqué la moyenne.

M. FLEMING : Nous y verrions plus clair, il me semble, si nous lisions sa déclaration qui se trouve à la page 20 du fascicule no 69. Me Dyde interroge M. Gordon :

> D. Vous avez des chiffres sur les salaires que vous pourrez soumettre au Comité, je crois? — R. Oui.
>
> D. Veuillez les produire et les insérer au compte rendu. — R. Oui. Jeudi dernier on m'a demandé les chiffres des salaires des différents groupes d'employés et je n'ai pu vous donner qu'un chiffre général à savoir, 75c. l'heure. Voici les chiffres réels : pour les employés du sexe masculin, de 21 ans et plus, qui constituent 48.44 p. 100 de notre personnel moyenne de 86.33c. l'heure; pour les employés de 18 ans et plus qui forment 32.30 p. 100 de notre personnel, moyenne de 67.73c. l'heure; pour les employés du sexe masculin de moins de 21 ans, qui constituent 13.62 p. 100 de notre personnel, moyenne de 65.53c. l'heure; pour les employés de moins de 18 ans qui forment 4.09 p. 100 de notre personnel, moyenne de 62.46c. l'heure. La moyenne pondérée pour tous les groupes s'établit à 75.18c. l'heure.

Il a ensuite été question du témoignage de M. Whitehead et je me souviens d'avoir demandé s'il s'agissait d'une moyenne pondérée ou non et la réponse a été donnée à la question de M. Lesage. M. Whitehead a dit : "Notre moyenne pondérée est de 71".

Le TÉMOIN : J'accepte ces chiffres comme moyenne. Mais je ne suis pas prêt à convenir qu'ils s'appliquent à l'année complète.

Le VICE-PRÉSIDENT : Monsieur Thatcher?

M. Fleming :

D. Je pense que vous n'aviez pas fini de répondre à ma question. Je me suis informé de la différence entre les taux de filage et de tissage et je pensais que vous alliez donner d'autres explications? — R. J'expliquais comment on établi le taux. Le taux de base établi pour le tissage est de 78 cents mais le taux pour le filage est de 68 cents, soit une différence de 10 cents l'heure. C'est parce que le filage n'est pas tout à fait aussi important que le tissage. Le tissage se fait en dernier et il faut que le tissu soit parfait, alors que le filage ne s'adresse qu'au fil et non à l'étoffe; cela crée une différence entre les taux. La valeur du travail n'est pas la même.

D. J'ai de la peine à suivre parce que les renseignements que nous avons eu révèlent que la production du filage est élevée alors que celle du tissage a diminué depuis la guerre? — R. Cela est dû à l'apprentissage.

D. L'apprentissage? — R. Oui et aussi à cause du va et vient mentionné dans l'exposé que j'ai lu il y a un instant. Il y a un va et vient chez les jeunes employés et un va et vient considérable dans la main-d'œuvre. Il a fallu remplacer les jeunes filles qui se sont mariées par des apprentis et la production a diminué en conséquence.

D. Vous voulez dire que les apprentis ne sont pas assez adroits? — R. On peut devenir tisserand en trois mois, mais il est impossible de devenir un bon tisserand en si peu de temps.

D. Et voilà pourquoi la production du tissage n'a pas été maintenue? — R. Ça peut être une raison.

D. Quelles autres raisons y a-t-il? — R. La réduction dans le personnel que j'ai mentionnée il y a un instant.

D. Mais nonobstant cette situation la production du filage est maintenue? — R. Il est beaucoup plus facile de devenir fileur que tisserand.

M. Thatcher :

D. Puis-je poser deux questions très brèves. Je me demande si M. Ledoux peut nous dire si les salaires dans l'industrie textile dans le Québec sont à peu près les mêmes que ceux de l'industrie textile ailleurs au Canada, ou s'il a des statistiques à cet effet? — R. D'après les chiffres que nous pouvons consulter il semble que ceux du Québec soient légèrement inférieurs à ceux de l'Ontario; effectivement nous sommes au-dessous.

D. Les chiffres sont plus bas dans le Québec qu'en Ontario? — R. Oui.

D. Et ce sont les deux seules provinces où il y a une forte production textile? — R. Ce sont les deux seules provinces importantes.

D. Pouvez-vous nous dire de quelle façon les salaires de l'industrie textile se comparent à ceux des autres industries manufacturières? êtes-vous au-dessous ou au-dessus? — R. Nous sommes beaucoup au-dessous.

D. Vos salaires dans l'industrie textile sont inférieurs à ceux des autres industries maufacturières? — R. Oui.

M. McGregor : Tenez-vous compte du fait qu'il se peut que ce ne soit pas la même catégorie de main-d'œuvre?

Le témoin : Non, je ne dirai pas que c'est la même catégorie de main-d'œuvre parce qu'il est impossible aux industries d'obtenir exactement le même genre d'ouvrier. Lorsque je parle de l'industrie textile, je ne parle pas simplement du filage ou du tissage, mais je parle de l'industrie en général, le tricotage, etc. Le tricotage ne fait pas essentiellement partie de l'industrie textile, mais le tricot est tout de même un tissu. Il y a, cependant, une différence entre notre industrie et l'industrie de l'aluminium, par exemple. Les salaires de l'industrie textile sont considérablement inférieurs aux salaires payés par les autres fabricants.

Le vice-président : La plupart des gens préféreraient travailler ailleurs que dans l'industrie textile?

Le témoin : Oui.

M. Beaudry : Pouvons-nous établir une comparaison là? Y a-t-il, par exemple, beaucoup de femmes dans l'industrie de l'aluminium?

Le témoin : Oui.

Le vice-président : Oui, d'après le Bureau fédéral de la Statistique il semble qu'il y en a un assez grand nombre.

Avez-vous d'autres questions à poser au témoin?

Le témoin : Je désire vous faire remarquer que les chiffres que j'ai donnés n'existent que depuis novembre 1947 et que, avant cela, le taux était de 55 cents l'heure.

Le vice-président : Je pense que les employeurs ont fait ressortir ce fait. Avant que vous ne vous retiriez, monsieur Ledoux, je désire vous remercier de votre effort. La plupart d'entre nous, vous le savez, n'avons pas l'avantage de parler deux langues, et, pour ma part, aussi bien qu'au nom des autres membres, je désire vous remercier de vous être exprimé en anglais.

Le témoin : J'espère que vous me pardonnerez les fautes que j'ai faites.

Le vice-président : Vous n'avez pas fait de fautes. Le Comité s'ajourne jusqu'à 9 h. 30 demain matin, alors qu'il siégera à huit clos.

Le Comité s'ajourne pour se réunir de nouveau le 24 juin 1948.

ANNEXE "A"

ADMINISTRATION DE L'APPLICATION DES LOIS DE
LA COMMISSION DES PRIX ET DU COMMERCE EN TEMPS DE GUERRE

OTTAWA, le 5 mai 1948.

L'honorable M. PAUL MARTIN,
Président,
Comité des prix de la Chambre des communes,
Ottawa.

Suj. : Clous

CHER MONSIEUR : A la séance à huis clos du Comité, jeudi le 4 mai, on m'a demandé de vous faire tenir un bref résumé de la présente situation sur les clous en ce qui concerne l'Administration de l'application des lois de la présente Commission et je pense que vous comprendrez que je n'essaierai pas de traiter de la question de l'approvisionnement disponible et que M. Ashbaugh, le régisseur de l'acier, qui a assisté à la même séance à huis clos peut définir la situation d'une façon beaucoup plus précise qu'aucun membre de la Commission ne saurait le faire. Je traiterai seulement de la question des prix auxquels les clous sont vendus.

Les clous vendus par les producteurs et sur les débouchés organisés de gros et de détail sont vendus à des prix à peine supérieurs, si tant est qu'ils le soient, aux prix maximums courants lorsque les ordonnances de la Commission étaient en vigueur. En autant que nous pouvons le déterminer, le gros des ventes se fait à ces prix. M. Ashbaugh a dit, et je suis d'accord avec lui, qu'un infime pourcentage de clous est vendu à des taux nettement plus élevés. M. Ashbaugh a mentionné un chiffre inférieur à 1 p. 100 et je pense que son estimation est juste. Les clous vendus à des prix remarquablement plus élevés que les anciens plafonds et la plus forte quantité des ventes actuelles proviennent de trois sources : —

a) Des clous américains.

b) Des clous usagés rassortis et nettoyés de nouveau, un procédé laborieux et coûteux, de clous fabriqués de tiges de rebut, plus ou moins hors série, un autre procédé coûteux.

c) Les clous achetés par divers intermédiaires de grossistes ou de détaillants connus, à des prix convenables et vendus de nouveau à prix croissant d'un marchand à un autre jusqu'à ce qu'ils atteignent les consommateurs auxquels ils se vendent à des prix très élevés.

Les clous au paragraphe *c*) font le sujet d'annonces dans la presse et les prix mentionnés dans ces réclames sont ceux qui ont tant surpris le public. Notre enquête a démontré que, dans plusieurs cas, trois ou quatre intermédiaires sont en cause. Ainsi, des clous ont été achetés par un courtier dans des quincailleries de détail et il les a ensuite expédiés à un détaillant de bois dans une autre province; ce dernier les a par après vendus à des clients, entrepreneurs et marchands détaillants qui les ont enfin vendus au public. Vous remarquerez que cette transaction implique la distribution au niveau du détail, à deux occasions successives, c'est-à-dire qu'elle comporte des majorations dans deux séries de transactions, et que le prix final ne peut être autre qu'excessif.

Nous avons l'autorisation d'intenter une poursuite à l'égard d'une telle série de transactions et nous faisons enquête sur une vingtaine d'autres du même genre. Il est difficile d'en préciser le nombre car chaque enquête révèle une suite de transactions analogues à celles dont je viens de parler.

On a dit que des entrepreneurs importants s'abstiennent de mettre sur le marché une grosse quantité de clous. La Commission n'a jamais entendu dire qu'un entrepreneur en particulier gardait une réserve de clous et si jamais elle reçoit une plainte, elle ouvrira une enquête. A noter que les acheteurs des clous dont j'ai parlé à l'alinéa c)

susdit ont souvent été de gros entrepreneurs en bâtiment qui en avaient besoin afin d'achever des entreprises importantes.

Vu le faible pourcentage de la production de clous qui a fait l'objet de ces transactions et vu qu'un grand nombre des transactions qui nous ont été révélées portent sur une quantité de clous infinitésimale par rapport à la production entière, j'exprime donc l'idée que si le Comité entreprenait une enquête en convoquant des témoins et en suivant la procédure d'usage, il perdrait du temps à des recherches de détail sans grande utilité et reprendrait en somme les enquêtes poursuivies par les enquêteurs de la Commission. Le tout respectueusement soumis.

Je demeure,

Votre bien dévoué,

WISHART F. SPENCE,

Administrateur exécuteur.

WFS/PMM

MINISTÈRE DE LA RECONSTRUCTION ET DES APPROVISIONNEMENTS
OTTAWA, CANADA

Bureau du régisseur

le 26 mai 1948.

Mémoire à l'intention du Comité parlementaire d'enquête sur les prix.

Sujet : Clous canadiens — Production et distribution.

Production

Toute la production canadienne de clous est tirée de verges à clous fabriquées dans deux trains à verges. L'un deux est situé à Hamilton, Ontario, et appartient à la *Steel Company of Canada Limited*; l'autre est à Sydney, N.-E., et appartient à la *Dominion Steel and Coal Corporation Limited*. La production de ces deux trains à verges a été la suivante en 1947 :

Steel Company of Canada Ltd.	*Dominion Steel & Coal Corp'n*
155,731 tonnes nettes	110,000 tonnes nettes (approx.)

Ces volumes se répartissent en une grande variété de produits de trains à verges qui, à leur tour, sont transformés en fil de fer à clôture, clous, fil barbelé, barres d'armature, fil de mise en balle, entretoises et en une foule d'autres produits de fil de fer.

La production réelle de clous, considérée à part de la production de verges à clous, est consignée à l'Annexe "A" ci-après (chiffres de 1929 à 1947).

L'Annexe "B" ci-après donne la production de clous du Canada en 1947 et pendant le premier trimestre de 1948, par fabricant de clous et, en outre, le nombre de machines à clous exploitées par ces producteurs et leur appartenant, de même que la base actuelle de fonctionnement de ces machines.

L'étude de ces chiffres montrent que les producteurs de clous travaillent à une pleine capacité de huit heures de travail; deux n'en font pas plus. Parmi les autres, la capacité de production de l'un est de 11 2/3 p. 100 de plus, celle d'un autre de 20 p. 100, celle d'un autre de 128 p. 100 et enfin, celle d'un dernier, de 100 p. 100. La moyenne du groupe, pondérée selon la différence dans le nombre de trains à clous, est approximativement de 30.37 p. 100 de plus que la pleine capacité de production d'une équipe travaillant huit heures. Supposant donc qu'il y ait suffisamment de verges à clous et de préposés aux machines pour deux équipes complètes de huit heures travaillant six jours par semaine, la production actuelle représente 130.37÷200=69.63 p. 100 de la capacité totale de l'usine. Vu la nature de la fabrication des clous et les réparations et changements de matrices qu'elle entraîne, il est permis de supposer que seize heures par jour représentent le maximum de la production de clous.

Les 18 et 19 mai, eut lieu une longue discussion avec les représentants de la *Steel Company of Canada* et de la *Dominion Steel & Coal Corporation*, afin de déterminer auquel des produits des trains à verges on pourrait consacrer moins de verges de fil de fer au cours des quatre prochains mois, en vue de détourner le volume ainsi gagné à la fabrication de clous des dimensions les plus utiles dans la construction des maisons.

La rareté actuelle de clous qui semble être la principale préoccupation du Comité à l'heure actuelle est celle que l'on constate dans les dimensions utilisées dans la construction des habitations. C'est sur elles et sur les calibres de verges à clous requises pour les fabriquer que nous devons concentrer nos efforts. Il fut donc résolu que le fil de fer à clôture et le fil de fer barbelé peuvent fournir les calibres de fil de fer avec lesquels la fabrication des clous de maison est possible. Les représentants de la *Steel Company of Canada* et de la *Dominion Steel and Coal Corporation Limited* sont rentrés à leurs usines respectives avec des instructions de reprendre l'étude de la question avec leur personnel d'exploitation, puis de me fournir les renseignements suivants :

a) La capacité des usines et de la main-d'œuvre disponible pour la production de clous de 2″ à 4″;

b) le nombre de tonnes de verges à clous nécessaires pour fournir cette capacité de production;

c) le nombre de tonnes de verges à clous utilisés dans la fabrication de fil de fer à clôture.

Au reçu de ces renseignements, on prendra des décisions en vue de la réduction de la production courante de fil de fer à clôture, ainsi que des autres articles en fil de fer, à un niveau qui laisserait assez de verges à clous pour subvenir aux besoins globaux des usines dans leur production de clous de 2″ à 4″.

Sommaire

Bien qu'on n'ait pas encore reçu de renseignements complets à l'égard des changements effectués dans l'exploitation des usines en vue de relever la production de clous, il semble néanmoins bien évident que le programme suivant sera adopté dès maintenant :

(1) Pendant la période allant du 1er juin 1948 au 30 septembre 1948, la consommation mensuelle moyenne de fil de fer par les fabricants de fil de fer à clôture sera réduite à 66 2/3 p. 100 de la consommation mensuelle moyenne de fil de fer pendant la période allant du 1er juin 1947 au 30 septembre 1947.

(2) Pendant la période allant du 1er juin 1948 au 30 septembre 1948, la consommation mensuelle moyenne de fil de fer par les fabricants de fil de fer barbelé sera réduite de 50 p. 100 de la consommation mensuelle moyenne de fil de fer pendant la période allant du 1er juin 1947 au 30 septembre 1947.

(3) Le fil de fer recueilli au moyen des réductions susdites dans la production de fil de fer à clôture et barbelé sera consacré exclusivement à la

production de clous de la bonne grosseur pour la construction des habitations.

(4) Afin de ne pas causer un trop grand embarras aux fabricants de fil de fer à clôture et barbelé, les restrictions susdites ne s'appliqueront pas au fil de fer importé.

Environ 75 p. 100 de tous les clous produits par les différents fabricants de clous du Canada sont vendus aux plus importants des distributeurs en gros dans tout le Canada : le reste est acheté par de gros consommateurs. Ces derniers comprennent les chemins de fer et les plus importants fabricants de machines agricoles, plus un nombre considérable de firmes industrielles que leurs besoins constants sur une période d'années obligent à classer parmi les acheteurs "par charge de wagon". Ce régime de distribution est suivi par les fabricants de clous, qui se basent dans une large mesure sur les ventes de 1937-39 pour faire des répartitions. Par conséquent, si le grossiste "A" a reçu 5,000 barils en 1939, il prendra livraison de 5,000 barils en 1947 plus son pourcentage de l'augmentation de production enregistrée en 1947. Ce régime ne varie que dans la mesure où le Gouvernement réquisitionnera les quantités dont il aura besoin pour ses habitations jouissant d'une priorité chez les producteurs de l'Ontario et du Québec et chez les marchands de gros des autres provinces, ce qui diminuera d'autant le volume total offert pour la distribution. Cependant, vu que l'augmentation de production entre 1939 et 1947 dépasse le total des besoins de priorité, le volume de clous qui reste est amplement suffisant pour permettre d'attribuer des lots plus considérables aux débouchés de gros qu'en 1939.

Sommaire

Par conséquent, pour être assuré que les contingents additionnels de clous qui seront produits comme conséquence de la production moins élevée de file de fer à clôture et barbelé entreront dans les petits débouchés de détail et iront aux personnes qui essaient de construire des maisons d'un bout à l'autre du Canada, sans l'exercice d'une priorité, il sera nécessaire d'obtenir la collaboration des marchands de gros et intermédiaires. Si nous ne pouvons pas l'obtenir, il sera nécessaire de prendre d'autres moyens d'atteindre l'objectif désiré.

Respectueusement soumis,

(Signé) F. K. ASHBAUGH,
Régisseur de l'acier.

ANNEXE "A"

Production de clous — Période de 1929 à 1947 (incl.)

Année	Barils	Année	Barils
1929	1,233,100	1939	1,329,859
1930	955,360	1940	1,465,736
1931	796,140	1941	1,652,644
1932	684,360	1942	1,487,565
1933	744,920	1943	1,471,260
1934	1,062,420	1944	1,298,460
1935	1,046,520	1945	1,400,420
1936	1,186,847	1946	1,176,860
1937	1,247,984	1947	1,546,490
1938	1,156,130		

Bureau du régisseur de l'acier.

OTTAWA, le 26 mai 1948.

"ANNEXE B"

PRODUCTION DE CLOUS

Nom des producteurs de clous	1 Production de barils de clous en 1946	2 Production de barils de clous en 1947	3 Production de barils de clous du 1er janvier au 31 mars 1948*	4 Exploitation courante de diverses usines engagées dans la production des clous	5 Pourcentage de la capacité de l'usine utilisée sur la base d'une journée de 8 heures	Nombre de machines à clous dans l'usine des producteurs
	barils	barils	barils			
Dominion Steel & Coal	320,260	474,200	110,840	Deux équipes de 8 heures, plus une troisième équipe de 25 machines.	128 p. 100 de plus que la production de 8 heures.	89
Canadian Tube	32,740	50,770	14,720	Deux équipes de 8 heures, 6 jours par semaine.	100 p. 100 de plus que la production de 8 heures, 6 jours par semaine.	9
Graham Nail	92,060	106,380	25,220	53 machines travaillant 8 heures, 5 jours par semaine, 7 machines travaillant 2 fois 8 heures 5 jours par semaine.	11-2/3 p. 100 de plus que la production de 8 heures, 5 jours par semaine.	60
James Pender	116,240	136,540	36,380	8 heures de travail, 5 jours par semaine.	Pas de surplus au-delà de la production régulière de 8 heures, 5 jours par semaine.	56
Steel Co. of Canada	501,700	616,120	161,640	Production mensuelle par 8 heures de travail de 41,000 barils. 2 fois 8 heures de travail, 82,000 barils par mois. (20 p. 100 ont travaillé double temps).	20 p. 100 de plus qu'une journée de 8 heures.	237
Morrison Steel & Wire	108,460	156,320	42,720	Journée de 8 heures, 5 jours par semaine.	Pas de surplus au-dessus de la production d'une journée de 8 heures 5 jours par semaine.	56
United Shoe Machinery	5,400	5,960	1,360			
Total	1,176,860	1,546,290	392,880			507

Moyenne annuelle de la production mensuelle de 1946 — 98,071 barils. Moyenne annuelle de la production mensuelle de 1947 — 128,857 barils. Moyenne de la production mensuelle du premier trimestre de 1948 — 130,960 barils. 507 machines travaillant 30.37 p. 100 de plus qu'une journée de huit heures.

*Train à verges envoyé aux réparations dix jours en mars.

APPENDICE "B"

SILVERWOOD DAIRIES LIMITÉE
ENTREPRISE ENTIÈREMENT CANADIENNE

Siège social, London, Canada

LONDON, ONTARIO.
Le 21 avril 1948.

ME FABIO MONET,
400, Édifice Elgin,
OTTAWA, Canada.

Monsieur,

Vous trouverez ci-inclus la réponse aux deux questions qui nous ont été posées par le Comité spécial des prix.

Le fait que nous ayons vendu 2,248 boîtes de beurre au début de décembre, alors que cette denrée était en si grande demande plus tard dans la saison, est une preuve qu'il est toujours plus facile de prévoir les événements après coup.

Bien à vous,

Le président de la
SILVERWOOD DAIRIES LIMITED,
E. G. SILVERWOOD.

COMITÉ SPÉCIAL DES PRIX DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

SILVERWOOD DAIRIES, LIMITED

Beurre entreposé du 1er avril 1947 au 1er avril 1948.

(beurre de petit lait)

A London,—Compagnie de fromage Ingersoll — 310 x 56 = 17,360, juillet-mars

A Lindsay,—Canada Packers, Toronto — 313 x 56 = 17,528, août-septembre;
crémerie Eldon, Lornville — 10 x 56 = 560, août-octobre;
crémerie de Lakefield — 250 x 56 = 14,000, avril-janvier.

Chargements de wagon de beurre vendus durant l'année financière terminée le 31 mars 1948.

Chargement no 1 — le 29 novembre 1947, 630 boîtes vendues à M. E. J. Shea à 64c. la livre.

Chargement no 2 — le 2 décembre 1947, 400 boîtes vendues à la compagnie Rodway et à M. H. T. Chisholm, à 64c. la livre.

Chargement no 3 — le 3 décembre 1947, 597 boîtes vendues à M. H. T. Chisholm à 64c. la livre.

Chargement no 4 — le 8 décembre 1947, 621 boîtes vendues à M. H. T. Chisholm à 64c. la livre.

LA COMPAGNIE BORDEN LIMITÉE

Spadina Crescent, Toronto Ontario.

ME FABIO MONET, C. R. Le 22 avril 1948.
Chambre 400, Édifice Elgin,
OTTAWA, Ontario.

Monsieur,

Vous vous souvenez que, lorsque nous avons comparu devant le Comité spécial des prix, on nous a demandé de fournir des renseignements supplémentaires sur certaines questions à l'étude. Voici ces renseignements :

1. Renvoi — Procès-verbaux et témoignages, fascicule no 34 — page 29.
   Demande — Les noms des journaux qui ont fait enquête sur le prix du beurre durant les années 1946 à 1948.
   Réponse — Nous avons conculté la direction de chacune de nos divisions et, à l'exception d'une seule, elles nous ont répondu qu'aucune demande de ce genre n'avait été faite pendant la période en question. M. Reynolds, de la division d'Ottawa, a déclaré qu'il avait reçu quatre ou cinq appels téléphoniques du "*Citizen*" et du "*Journal*" d'Ottawa au cours de l'année 1947.
   Note — Les rapports de journaux cités par M. Warner (même fascicule, page 25) sont les cotes du marché quotidien, qui sont analogues aux suivantes tirées du "*Globe and Mail*", du 21 avril 1948.

LA SITUATION DES PRODUITS DE LA FERME RESTE LA MÊME

Le marché des œufs a été stable hier; les œufs étaient en quantité et se sont vendus aux prix réguliers.

Le marché du beurre a été calme à cause du manque de quantité suffisante pour répondre à la demande.

PRODUITS LAITIERS

Beurre			
Crémerie, solides, no 1	67½	à	00
No 2	66¼	à	00
Note : le prix comprend ¼ de cent de frais de courtage			
Fromage			
Nouvellement coloré : les prix ne sont pas disponibles.			

COTES DU MARCHÉ DE DÉTAIL

Crémerie :			
Première qualité	69¼	à	00
Deuxième qualité	68¼	à	00
Troisième qualité	67¼	à	00
Crème de barattage			
Prix rural :			
Première qualité	73	à	00
Livrée à Toronto :			
Première qualité	77	à	00

Note : Certains prix de l'Ouest de l'Ontario sont cotés de 71 à 74c., franco à bord, pour les camions ruraux transportant de la crème de première qualité; il s'agit d'un prix net pour le cultivateur.

2. Renvoi — Procès-verbaux et témoignages, no 34 — page 38.
   Demande — prix de revient de la fabrication du beurre.
   Réponse — Annexe ci-jointe.
3. Renvoi — Procès-verbaux et témoignages, no 34 — page 44.
   Demande — Évaluation des profits sur l'entreposage du beurre.
   Réponse — État des profits approximatifs ci-joint.

Nous espérons que les renseignements qui précèdent vous seront utiles.

Bien à vous,

Le président de la
COMPAGNIE BORDEN LIMITÉE,
W. D. WARNER.

LA COMPAGNIE BORDEN LIMITÉE, DIVISION LAITIÈRE D'OTTAWA

PRIX DE REVIENT DE LA FABRICATION DU BEURRE, 1947

	Janv.	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Moyenne pour l'année
Production—Livres	22,143	15,210	51,020	87,223	69,003	82,824	74,465	64,528	71,449	70,062	27,163	16,038	651,128
Prix de revient de la matière première	.3404	.3423	.3536	.3521	.4341	.4384	.4464	.4705	.5290	.5103	.5023	.5559	.4422
Production et prix de revient des ingrédients	.0440	.0419	.0307	.0251	.0313	.0242	.0214	.0222	.0230	.0241	.0347	.0527	.0255
Impression—main-d'oeuvre et dépenses	.0142	.0159	.0092	.0043	.0041	.0030	.0056	.0074	.0068	.0062	.0142	.0202	.0093
Carton, papier d'emballage, etc.	.0054	.0051	.0055	.0051	.0060	.0060	.0054	.0053	.0053	.0052	.0056	.0067	.0055
Prix de revient total—Pains	.4040	.4052	.3990	.3866	.4755	.4716	.4788	.5054	.5641	.5368	.5568	.6355	.4825

LA COMPAGNIE BORDEN LIMITÉE

Profits approximatifs sur l'achat de beurre entreposé
Saison 1947-1948, jusqu'au 31 mars 1948

Ventes

Mois	Livres	Moyenne du prix de vente	Valeur totale
Septembre 1947	16,832	.6446	$ 10,849.91
Octobre 1947	60,018	.6328	37,979.39
Novembre 1947	154,155	.6408	98,781.24
Décembre 1947	150,046	.6880	103,231.65
Janvier 1948	142,918	.7170	102,472.20
Février 1948	81,765	.7050	57,644.33
Mars 1948	168,277	.7084	119,207.43
Total	774,011	.6850	$ 530,166.15

Coût des ventes

Achetées pour fins d'entreposage (pièce no 4) 808,042 livres à .5288	$427,279	86
Frais d'entreposage	7,066	77
Total à .5375	434,346	63
Moins l'inventaire du 31 mars 1948 — 34,031 livres à .5375	18,291	96
Prix de revient du beurre vendu au 31 mars 1948 — 774,011 livres à .5375	416,054	97
Frais d'impression, d'emballage, etc. — 774,011 livres à .0148	11,455	40
Frais de vente, livraison, etc. Moyenne pour 1947 — 774,011 livres à .0448	34,675	70
Prix de revient total du beurre d'entrepôt vendu — 774,011 livres à .5971	462,186	07
Marge nette avant le prélèvement des taxes — .0879	67,980	08

Préparé pour le Comité spécial des prix de la Chambre des communes, Ottawa, Ontario.

COMPAGNIE CANADIENNE SWIFT LIMITÉE
Toronto 9, Ontario, Canada.

Me Fabio Monet,
Avocat, Comité spécial des prix,
Chambre 400, Édifice Elgin,
Ottawa, Ontario.

Le 14 avril 1948.

Monsieur,

En réponse à votre demande du lundi 12 avril, voici la liste des achats de beurre que nous avons faits de la *Canada Packers* Limitée, à Halifax, pendant les mois de février, mars et avril :

Février : néant.

23 mars : 100 boîtes de pains plats de beurre "White Lily Brand" — 5,400 livres à 66¼c. la livre.

29 mars : 100 boîtes de pains plats de beurre "White Lily Brand" — 5,400 livres à 66¼c. la livre.

Avril : néant.

Bien à vous,

Le gérant général de la
COMPAGNIE CANADIENNE SWIFT LIMITÉE,
A. E. Millard.

COMPAGNIE CANADIENNE SWIFT LIMITÉE

Toronto 9, Ontario, Canada

Le 14 avril 1948.

ME FABIO MONET,
Avocat, Comité spécial des prix,
Chambre 400, Édifice Elgin,
OTTAWA, Ontario.

Monsieur,

Lundi le 12 avril, vous nous avez demandé de vous remettre un rapport de nos livraisons de beurre aux Antilles anglaises et à Terre-Neuve pendant l'année 1947 et pendant les trois premiers mois de l'année 1948.

Vous trouverez ci-joint la liste de ces livraisons.

Nous regrettons de ne pouvoir vous donner des chiffres exacts concernant les livraisons de beurre à Terre-Neuve pendant l'année 1947; pour ce faire, il nous faudrait reclasser des milliers de billets de vente, ce qui comporterait un travail considérable. Cependant, nous avons estimé que la quantité de beurre vendue à Terre-Neuve s'élève à quinze ou vingt mille livres.

Bien à vous,

Le gérant général de la
COMPAGNIE CANADIENNE SWIFT LIMITÉE.
A. E. MILLARD.

COMPAGNIE CANADIENNE SWIFT LIMITÉE

Livraisons de beurre :

1947	aux Antilles anglaises	à Terre-Neuve
Janvier	5,500 lbs.	
Février	12,100 "	
Mars	11,692 "	
Avril	2,280 "	
Mai	6,006 "	
Juin	4,603 "	
Juillet	5,600 "	
Août	3,382 "	
Septembre	18,900 "	
Octobre	602 "	
Novembre	5,862 "	
Décembre	—	
TOTAL	76,527 "	Estimation : 15,000 à 20,000 lbs
1948		
Janvier	—	8,000 lbs
Février	171 "	5,000 "
Mars	2 "	—
	173 "	13,000 "

AFFIDAVIT

CANADA
Province de Québec,
District de Saint-François.

Je, soussigné, C. Guy Bishop, marchand de la Cité de Sherbrooke, ayant dûment prêté serment sur les saints Evangiles, déclare :

Que le ou vers le 14ième jour du mois d'avril courant, j'ai été dûment convoqué à une séance du Comité dûment nommé pour faire enquête sur les prix des denrées et qui siégeait à ce moment dans la Cité d'Ottawa;

Que le 14 et les jours subséquents, j'ai dû demeurer à la maison, pour cause de maladie, sous les soins du docteur W. E. Hume de Sherbrooke, P. Q.

En foi de quoi, les présentes ont été signées en la Cité de Sherbrooke, ce dix-neuvième jour d'avril 1948.

C. GUY BISHOP.

Assermenté devant moi en la Cité
de Sherbrooke, ce
19ème jour d'avril 1948.
CHÉNIER PICARD, N.P.
Notaire public.

EASTERN TOWNSHIPS PRODUCE LTD.

PRODUITS DES CANTONS DE L'EST LTÉE

Farm Produce Produits de la ferme

SHERBROOKE, P. Q., 21 ouest King,

Le 23 avril 1948.

ME FABIO MONET,
Avocat, Comité des prix,
Chambre 400, édifice Elgin,
Ottawa, Ont.

CHER MONSIEUR : En réponse à votre lettre que j'ai reçue hier, je vous dirai que le prix que j'ai obtenu pour mon beurre est 60½c.

Votre tout dévoué,
C. GUY BISHOP.

SHERBROOKE, P. Q., 21 ouest King,
Le 14 avril 1948.

M. R. Arsenault,
Comité spécial des prix,
Salle de comité 277,
Chambre des communes,
Ottawa.

CHER MONSIEUR : En réponse à votre sommation de comparaître à Ottawa le 13 avril, je dois vous dire que j'ai été malade pendant plus d'une semaine, et que j'ai, par conséquent, demandé à mon médecin de vous télégraphier que je ne pourrais comparaître.

En ce qui concerne la situation du beurre à Sherbrooke, la *Eastern Townships Produce Ltd.* ne fait plus de commerce du beurre depuis plus d'un an. J'ai acheté personnellement en septembre de *A. A. Ayer Company* 498 boîtes de beurre au prix de 59¾c., à titre de spéculation pure et simple. Peu après cet achat, les prix sont descendus à 57½c. à Montréal. Je n'étais pas très heureux de mon achat et j'ai décidé qu'aussitôt que le marché serait assez élevé pour que je puisse rembourser mon prix d'achat et les frais de transport, je vendrais le beurre, ce que j'ai fait en novembre.

Autant que je sache, il n'y a pas eu d'irrégularités dans la vente du beurre en la Cité de Sherbrooke au cours de l'hiver dernier.

A mon avis, la pénurie de beurre a été causée par l'abolition du plafonnement du grain l'automne dernier, qui a permis aux prix de monter à un tel point que les laitiers ne voulaient pas acheter, préférant laisser leurs vaches tarir et ne plus produire de beurre jusqu'à ce qu'ils puissent avoir de l'herbe et du fourrage à des prix plus raisonnables.

Nous vendons de grosses quantités de lait en poudre provenant de différents producteurs de la province de Québec, à des fins d'alimentation. Nous avons découvert au mois de décembre que les mélangeurs de fourrages n'utilisaient pas cette poudre lactée, parce que les consommateurs de la ferme n'en faisaient pas la demande, et que par conséquent les producteurs étaient tout à fait disposés à exporter leur stock. En causant avec des mélangeurs de fourrages importants, j'ai appris que leurs ventes de fourrage avaient diminué de 25 à 50 p. 100.

Voilà les renseignements que je vous aurais donnés si j'étais allé à Ottawa pour vous aider à trouver la solution du coût élevé du beurre aujourd'hui.

Votre tout dévoué,
C. GUY BISHOP.

DOMINION FRUIT LIMITED

FRUITS ET LÉGUMES EN GROS

Bureau d'administration
289, rue King, Winnipeg, Manitoba.

Me FABIO MONET, Le 3 juin 1948.
Avocat du Comité des prix,
Chambre 400, édifice Elgin,
Ottawa, Ontario.

CHER MONSIEUR : — En réponse à votre lettre du 27 mai : —
Voir fascicule 59, page 21 30 copies *Western Grocers Limited*

État pour 1947, ci-annexé.
" " 59, " 26 Mémoire annexé.
" " 59, " 26 Mémoire annexé.
" " 59, " 34 Mémoire annexé.
" " 59, " 41 Mémoire annexé.

Votre tout dévoué,

Le vice-président de la
Dominion Fruit Limited.
A. McCALLUM.

A.McC/EC

VOIR FASCICULE 59, PAGE 34

Mémoire relatif aux grosseurs d'oranges reçues par *Rogers Fruit*, Winnipeg, succursale de la *Dominion Fruit Limited*, du 27 novembre au 18 décembre 1947.

Grosseurs d'oranges	Nombre de caisses
80	5
100	12
126	58
150	151
176	207
200	263
220	564
252	545
288	447
344	178
Total du nombre de caisses de toutes dimensions	2,430
Nombre de caisses de 288 y-comprises	447
Proportion des 288 relativement au total	18.4%

VOIR FASCICULE 59, PAGE 26

Le total des ventes faites par la *Dominion Fruit Limited* à la *Shop Easy Stores Limited* est le suivant :

Pour toute l'année 1946	$115,468 28
Pour toute l'année 1947	98,591 06

VOIR FASCICULE 59, PAGE 41

Programme de pensions — *Dominion Fruit Limited* — établi le 1er juillet 1947

Nombre des employés y ayant droit le 1er juillet 1947	256
Nombre des employés présentant leur demande d'entrée	239
Pourcentage des demandes par rapport aux ayants droit	93% environ

Primes du programme des pensions incluses dans les dépenses de la compagnie pour 1947.

Services passés : Premier acompte annuel — toutes lesdites primes doivent être supportées par la compagnie	$24,137 43
Services futurs : Contribution de la compagnie pour six mois se terminant le 31 décembre 1947	11,799 77
	$35,937 20

NOTE A : — Si le programme avait été mis à exécution pendant les douze mois de 1947, la contribution de la compagnie aux primes du Service futur et le total des primes auraient été plus élevés de $12,000 environ.

NOTE B : — Le nombre additionnel d'employés qui auront droit et qu'il faut ajouter *le 1er juillet 1948*, est de 48.

NOTE C : — Lors de l'établissement du programme, les employés dont le nom était alors sur la liste de paie avaient la liberté de choisir pour ou contre l'application du programme à leur cas particulier. Toutefois, tous les employés qui sont entrés au service de la compagnie après le 1er juillet 1947, doivent participer lorsqu'ils obtiennent le droit.

CRELINSTEN FRUIT COMPANY

Terminus de Montréal pour les fruits et les légumes

Me FABIO MONET, avocat,
Comité spécial des prix,
Chambre des communes,
Ottawa, Ontario.

Montréal, Canada, le 16 juin 1948.

CHER MONSIEUR MONET : En réponse à votre lettre du 8 juin et à votre demande, nous incluons dans la présente un état détaillé relativement aux oranges, par grosseurs individuelles dont nous faisons le commerce, en indiquant le prix de revient et de vente pour la période allant du 20 au 27 novembre 1947.

Cela représente un total de 7 wagons dont nous avons fait la manutention au cours de la période à l'étude. Vous pouvez remarquer aussi que nous avons indiqué la moyenne des profits ou pertes pour chaque wagon individuel, dont le montant, en fait de profit, s'élève à $2,786.58 ou une moyenne de $398.08 le wagon. Sur 7 wagons d'oranges, nous avons réalisés un profit de $21,330.60 ou de 13.06 p. 100 sur les ventes.

Si vous comparez les prix de revient et de vente, vous remarquerez que, pour certaines grosseurs, le profit dépasse 13 p. 100, alors que pour d'autres le profit est moindre, ou encore il y a perte, ce qui appuie le témoignage de M. Arthur Crelinsten, savoir que nonobstant des profits élevés sur certaines grosseurs, le profit a été inférieur à 17 p. 100.

Vos tout dévoués,

CRELINSTEN FRUIT COMPANY
Gérant commercial,
M. STEIGER.

Oranges URTX 9585 —	Coût	Prix de vente
544 Caisses d'oranges 344	$4.59	$4.32

Perte moyenne : $165.54

Oranges ART 17910 —

25 Caisses d'oranges 176
25 Caisses d'oranges 200
170 Caisses d'oranges 220
170 Caisses d'oranges 252
171 Caisses d'oranges 288

561

Profit moyen : $586.81.

	Coût	Prix de vente
176	$6.81	$7.75
200	6.05	7.54
220	5.54	6.59
252	5.04	6.31
288	4.53	4.98

Oranges PFE 71944 —

411 Caisses d'oranges 344
150 Caisses d'oranges 392

561

Profit moyen :$344.80

	Coût	Prix de vente
344	4.52	5.25
392	4.27	3.94

Oranges PFE 50215 —

			Coût	Prix de vente
25	Caisses	176	6.80	7.79
25	Caisses	200	6.04	7.68
170	Caisses	220	5.53	7.30
170	Caisses	252	5.03	6.34
171	Caisses	288	4.52	3.98
561				

Profit moyen : $462.32.

Oranges WFE 62157 —

			Coût	Prix de vente
26	Caisses	176	4.44	5.23
55	Caisses	200	4.44	4.97
110	Caisses	220	4.44	4.42
314	Caisses	252	4.19	4.08
505				

Perte moyenne : $89.29.

Oranges PFE 71909 —

			Coût	Prix de vente
18	Caisses	150	6.14	7.52
47	Caisses	176	6.14	7.43
143	Caisses	200	5.64	7.00
153	Caisses	220	5.38	6.55
101	Caisses	252	4.88	5.85
69	Caisses	288	4.37	5.50
25	Caisses	344	4.12	5.45
1	Caisse	126	4.88	5.60
2	Caisses	150	5.38	6.20
1	Caisse	176	5.38	6.50
1	Caisse	200	5.13	6.00
561				

Profit moyen : $377.04.

Oranges PFE 85181 —

			Coût	Prix de vente
51	Caisses	220	5.28	7.71
261	Caisses	252	4.78	7.28
105	Caisses	288	4.27	7.00
60	Caisses	344	4.02	6.42
14	Caisses	220	4.02	5.75
40	Caisses	252	3.92	5.40
20	Caisses	288	3.77	4.59
10	Caisses	344	3.77	4.50
561				

Profit moyen : $1,268.40.

Total du profit moyen sur 7 wagons d'oranges	$2,786.54
Moyenne par wagon	$ 398.08

ou 13.06% sur les ventes.

CANADIAN CELANESE LIMITED

MANUFACTURIERS DES PRODUITS DE MARQUE "CELANÈSE"

1401, avenue McGill College, Montréal.

ME FABIO MONET, C. R.
Avocat du Comité spécial des prix,
Chambre des communes,
OTTAWA.

Le 21 juin 1948.

Cher monsieur,

En réponse à la question posée par M. Beaudoin et aussi à celle de M. McGregor relativement à l'embauchage à Drummondville et à Sorel, nous pouvons affirmer qu'au cours de la période la plus récente dont nous avons les chiffres, savoir la semaine se terminant le 29 mai 1948, nous avons eu à notre emploi un total de 4,160 ouvriers à Drummondville, P. Q. Parmi ceux-ci, il y avait 562 employés salariés, y compris des employés de bureau, des contremaîtres, surintendants, chimistes et ingénieurs, et 3,598 employés payés à la semaine. Ces salariés ont reçu la somme de $133,022.87 pour la semaine allant du 23 au 29 mai 1948.

Depuis l'ouverture de l'usine au printemps de 1927, la compagnie a accordé de l'emploi régulier à ses employés et le nombre des employés a augmenté continuellement. Vous trouverez plus loin le nombre moyen d'employés figurant sur notre liste de paie à Drummondville, chaque année, depuis 1927 jusqu'à la présente date :

1927	198	1938	2,584
1928	674	1939	2,421
1929	758	1940	2,624
1930	1,378	1941	3,021
1931	1,560	1942	3,064
1932	1,576	1943	3,027
1933	1,802	1944	3,037
1934	2,294	1945	3,130
1935	2,478	1946	3,526
1936	2,845	1947	4,011
1937	2,906		

L'usine de Sorel, P. Q., a commencé en affaires en décembre 1947. Pour la semaine se terminant le 29 mai 1948, nous avons employé un total de 434 employés à Sorel, comprenant 60 employés recevant un traitement et 374 employés recevant un salaire hebdomadaire. Ces employés payés à la semaine ont reçu $11,887.29 pour la semaine allant du 23 au 29 mai 1948. Ces salariés comprenaient naturellement une proportion plus considérable d'apprentis que d'habitude à cause de la fondation récente de l'usine, et une proportion plus forte que d'habitude de travailleurs chargés de l'entretien, à cause du travail courant d'érection des machines.

Nous anticipons que, pourvu que notre nouvelle entreprise, qui produit de nouvelles marchandises réussisse, nous aurons environ 600 employés à la fin de la présente année, et alors nous devrions être en mesure d'agrandir notre usine et, par conséquent, d'augmenter le nombre de nos employés, comme nous avons pu agrandir notre usine et augmenter le nombre de nos employés à Drummondville.

Vos tout dévoués,

CANADIAN CELANESE LIMITED,
Le trésorier,
A. G. ALLAN.

SESSION DE 1947-1948
CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES
Fascicule n° 77

SÉANCE DU JEUDI 24 JUIN 1948

TÉMOIN:

M. Sam Baron, directeur canadien et vice-président de la *Textile Workers' Union of America* (*C.C.L.*), Montréal, (P.Q.).

OTTAWA
EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
1948

PROCÈS-VERBAUX

JEUDI le 24 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à huis clos à 9h. 30 du matin, sous la présidence de l'honorable M. Martin.

Présents: MM. Beaudoin, Fleming, Irvine, Kuhl, Lesage, McGregor, Martin, Maybank, Mayhew, McCubbin, Merritt, Pinard, Thatcher, Winters.

Le Comité commence l'étude d'un projet de rapport, et à 11 heures du matin remet l'étude dudit rapport à plus tard dans la journée.

À onze heures trente de la matinée, le Comité reprend sa séance publique, sous la présidence de l'honorable M. Martin.

Présents: MM. Beaudoin, Fleming, Irvine, Kuhl, Lesage, McGregor, Martin, Merritt, Pinard, Thatcher et Winters.

Aussi présents: Me Fabio Monet, C.R., avocat du Comité.

M. Sam Baron, directeur canadien et vice-président de la *Textile Workers' Union of America* (*C.C.L.*), de Montréal, est appelé, assermenté et interrogé.

À 12 h. 30 le témoin se retire et la séance est suspendue pour être reprise à huis clos à 2 h. 45 de l'après-midi.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à huis clos à 2 h. 45 de l'après-midi, sous la présidence du vice-président, M. Maybank.

Présents: MM. Beaudry, Beaudoin, Fleming, Irvine, Kuhl, Lesage, McGregor, Martin, Maybank, McCubbin, Merritt, Pinard et Winters.

Le Comité étudie de nouveau un projet de rapport.

À 6 heures de l'après-midi, la séance est suspendue jusqu'à 9 h. 30 du soir.

REPRISE DE LA SÉANCE

La séance est reprise à huis clos à 9 h. 30 du soir, sous la présidence de l'honorable M. Martin.

Présents: MM. Beaudry, Beaudoin, Fleming, Irvine, Kuhl, Lesage, McGregor, Martin, Maybank, McCubbin, Merritt, Pinard et Winters.

Le président porte à l'attention du Comité une lettre du 12 juin 1948 reçue du *National Council of the Baking Industry.*

Sur proposition de M. Fleming, il est ordonné que cette lettre ainsi qu'une autre reçue de la Ligue Patronale des Boulangers Indépendants, datée le 15 juin à Montréal, et que d'autres renseignements soumis sur demande du Comité par la *Dominion Stores Ltd.*, la *General Bakeries Ltd.*, la *Consolidated Bakeries of Canada Ltd.*, l'*Atlantic & Pacific Tea Co.*, et M. A. G. S. Griffin, de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, soient publiés en appendice aux procès-verbaux et témoignages de ce jour.

Le Comité reprend et termine l'étude du projet de rapport soumis plus tôt dans la journée.

Un supplément dudit projet de rapport, intitulé "Conclusions", est lu, étudié et adopté sur division.

Sur la proposition de M. Maybank, le projet de rapport, modifié, est adopté sur division.

Le président dit quelques mots de remerciements à l'endroit des membres du Comité pour leur collaboration. Il exprime également la gratitude du Comité pour les service rendus par le secrétaire et les sténographes, l'avocat, les comptables, le personnel du secrétariat du Comité, les fonctionnaires du gouvernement et les journalistes.

À 1 h. 45 du matin, vendredi le 25 juin, le Comité s'ajourne indéfiniment.

Le secrétaire du Comité,

R. ARSENAULT.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

le 24 juin 1948.

Le Comité spécial des prix se réunit à 11 heures trente du matin, sous la présidence de l'honorable Paul Martin.

Le PRÉSIDENT: Très bien, maître Monet.

Me MONET: Monsieur le président, avant d'appeler le témoin, M. Baron, je désire faire remarquer au Comité qu'il y a deux corrections à faire au témoignage de M. Palmer qui m'a téléphoné de Montréal hier. J'ai vérifié moi-même. Au fascicule n° 73 des Procès-verbaux et Témoignages, en date de mercredi 16 juin 1948, le texte aurait dû être: "a augmenté de plus de 80 pour 100" au lieu de "8 pour 100". Ensuite, un peu plus loin . . .

M. FLEMING: Ca se rapporte à quoi? De quoi s'agit-il?

Me MONET: C'est la réponse de M. Palmer. "R. Les frais généraux ont augmenté de 0.0857 à . . ."

M. FLEMING: C'étaient les frais généraux.

Me MONET: Une page plus loin, dans le même fascicule, il faudrait lire: "a diminué de 17.68 à 17.10". Ce sont les deux corrections à faire. Je vais maintenant appeler M. Baron.

M. PINARD: Avant de l'appeler, il me semble qu'à cause du peu de temps qui nous reste pour étudier et préparer notre rapport, ce monsieur devrait déposer son mémoire et nous devrions continuer notre travail.

M. LESAGE: Nous avons beaucoup trop à faire pour entendre un témoin ce matin. Après tout, je consens bien à me passer de sommeil pour la nuit, mais il faut voir à notre rapport. Nous nous sommes réunis une couple d'heures ce matin et nous n'en avons revu que trois ou quatre pages.

M. IRVINE: Je crois qu'il est trop tard pour y penser.

M. LESAGE: M. Pinard a fait une proposition et je demande au président . . .

M. IRVINE: N'y allez pas trop à la légère pour une minute! Nous avons siégé très longtemps. Que de fois des témoins ont déclaré ici que les salaires élevés étaient l'une des principales raisons de l'augmentation des prix. Nous n'avons jamais eu l'avantage d'entendre un représentant ouvrier. Nous en avons un. Je crois que nous perdons notre temps, actuellement, et que nous devrions l'entendre immédiatement et en finir. Je m'opposerais certainement à ce que seulement son exposé soit présenté. Il me semble que nous devons être en mesure de l'interroger comme les autres et que son point de vue doit être soumis au Comité.

M. FLEMING: Quant à son exposé, nous n'en connaissons pas le contenu, et je n'aimerais pas qu'il soit ainsi versé au dossier à l'aveuglette. Il me semblait que nous n'appelions pas de témoins en général, mais qu'ils étaient convoqués pour traiter de quelques points particuliers qui ont été soulevés au cours de l'enquête sur les tissus de coton. Il me semblait qu'ils étaient appelés et que nous devions les entendre pour cette raison. Voilà tout. Il ne s'agit pas d'obtenir l'opinion publique relativement à des sujets sur lesquels les gens sont disposés à exprimer une opinion.

Le PRÉSIDENT: Alors . . .

M. PINARD: M. Fleming a dit que les témoins à venir, représentant la main-d'œuvre, seraient entendus sur la question des textiles. Hier, nous en avons en-

tendu un qui était très compétent. Aujourd'hui, nous nous occupons de la préparation de notre rapport au Parlement, et il me semble que nous avons juste le temps . . .

M. LESAGE: Nous n'avons pas assez de temps.

M. PINARD: . . . de le faire. Je crois que si ce monsieur déposait son mémoire, ce serait suffisant.

M. IRVINE: Nous avons tout le temps. Il n'y aucune raison de nous hâter. Pas du tout. Nous sommes ici pour faire ce travail. Nous devrions continuer le mois prochain sur ceci.

M. LESAGE: Proposez-vous? . . .

M. PINARD: Oui, je propose.

Le PRÉSIDENT: Comme président, je crois avoir un devoir à remplir. M. Maybank, qui me remplaçait l'autre jour, a laissé entendre que ce témoin serait appelé à témoigner. Il l'a dit publiquement, et je crois que nous devons nous exécuter. Je demande instamment au Comité de songer à la façon dont on prendrait la chose si nous agissions autrement. Comme président du Comité, il me semble que nous ne devons pas agir autrement. Je comprends que M. Pinard et M. Lesage ont hâte d'en finir avec le rapport, qu'ils ont travaillé très fort. Leur point de vue n'est pas sans mérite, mais je dois dire ce qui me paraît être mon devoir, à titre de président.

M. LESAGE: Très bien. Mais le président est saisi d'une motion et j'aimerais voter sur cette motion.

M. KUHL: Avant de présenter la motion, voudriez-vous nous indiquer exactement ce dont le témoin a l'intention de parler. Va-t-il essayer de réfuter un témoignage qui a été donné ou doit-il faire une déclaration générale sur la main-d'œuvre et les relations ouvrières? Qu'est-ce que nous devons attendre exactement?

Me MONET: Si l'on me permet de répondre, je vous dirai qu'hier après-midi j'ai demandé à M. Baron de communiquer avec moi ce matin, à 10 heures, en rapport avec son interrogatoire, comme nous l'avons fait pour les autres, afin de pouvoir l'interroger ensuite avec à-propos. Je n'ai plus entendu parler de lui jusqu'à mon arrivée ici, il y a dix minutes, alors qu'on m'a remis une copie de son exposé que j'ai ici. J'ignore ce qu'il contient. Je n'ai pas eu le temps de le lire. Il m'a été remis ici, il y a quelques minutes. J'ignore ce que le témoin a l'intention de dire.

Le PRÉSIDENT: Très bien. Alors, il me semble . . .

M. THATCHER: Monsieur le président, je fais appel au règlement. Le Comité a demandé à M. Baron de préparer un exposé et c'est ce qu'il a fait. Pour l'amour du ciel, il me semble que nous devrions avoir la courtoisie de l'entendre.

M. PINARD: Ce n'est pas ce que j'ai dit.

Le PRÉSIDENT: À l'ordre. Le vice-président a fait une déclaration hier soir sur la façon de procéder. J'ai exprimé mon opinion comme président du Comité. Je m'en remets à lui. Il ne s'agit pas de ne pas vouloir entendre le témoin. J'ai déjà expliqué la situation. Mettons-nous à l'œuvre.

M. PINARD: Contrairement aux remarques de M. Thatcher, je ne m'oppose pas à ce qu'on entende le témoin. J'ai dit simplement qu'il devrait déposer son mémoire et que ce serait suffisant.

M. THATCHER: Comment pouvons-nous l'interroger sur son exposé s'il ne le lit pas d'abord?

M. LESAGE: Avez-vous présenté une motion?

M. PINARD: Oui.

M. THATCHER: Vous ne pouvez sûrement pas faire ça sur un rappel au règlement. Vous ne l'avez fait avec aucun autre témoin. De plus, vous ne pouvez

interroger le témoin de façon intelligente si l'exposé n'a pas été lu. Vous devriez décider que le Comité ne votera pas.

Le PRÉSIDENT: Je ne peux pas faire ça. J'ai exprimé mon opinion, mais je ne peux pas décider. Les membres du Comité doivent décider eux-mêmes.

M. IRVINE: Le Comité lui-même a décidé d'entendre cet homme, il y a plusieurs jours.

Le PRÉSIDENT: C'est ce que j'ai dit. Je ne vois pas très bien comment je puis décider de la question.

M. THATCHER: Le parti libéral, apparemment, essaie de faire taire l'ouvrier, puisqu'il ne veut pas entendre un syndicat ouvrier.

M. LESAGE: Cela est injuste et faux.

Le PRÉSIDENT: À l'ordre! J'ai dit clairement, dès le début, à titre de président du Comité, lorsque M. Thatcher n'était pas présent, et M. Irvine conviendra que j'ai déclaré comme président que nous recevrions le témoin. J'ai pensé que c'était mon devoir de président de dire que nous allions l'entendre. Personne ne peut soutenir que nous essayons de fermer la porte à la classe ouvrière. Je serais le dernier à appuyer cela.

M. THATCHER: C'est ce qu'a dit M. Lesage.

Le PRÉSIDENT: M. Lesage n'a pas dit ça. Ni M. Lesage ni M. Pinard . . . à l'ordre . . . je demande l'ordre . . . n'a indiqué ça. Dépêchons-nous de continuer. Très bien.

M. FLEMING: Il y a autre chose. Le Comité a décidé d'entendre le témoin sur la question des tissus de coton. Il y a là certains points.

Le PRÉSIDENT: Commençons.

M. FLEMING: Ces points . . .

Le PRÉSIDENT: Nous nous en occuperons à mesure.

M. Samuel Baron, directeur canadien et vice-président de la *Textile Workers' Union of America* (*C.C.L.*), est appelé et assermenté.

Me Monet:

D. Voulez-vous donner votre nom au complet? R. Samuel Baron.

D. Et votre adresse? R. 4855, côte Saint-Luc.

D. Montréal? R. Montréal.

D. Voulez-vous dire aux membres du Comité quelle est votre occupation actuelle? R. Je suis directeur canadien et vice-président de la *Textile Workers of America* (*C.C.L.*).

D. Je crois comprendre que vous avez préparé un exposé qui s'intitule: "Témoignage de Sam Baron, directeur canadien et vice-président de la *Textile Workers Union of America* (*C.C.L.*), présenté au Comité spécial des prix." R. En effet.

D. Et cet exposé que je vous montre est celui que vous m'avez soumis? R. C'est exact.

D. Vous en avez fait faire des copies pour chaque membre du Comité? R. Oui.

Me MONET: Monsieur Baron, avant de vous demander de lire ce mémoire, je vous poserai une question générale à laquelle je vous demanderais de répondre avant ou après la lecture de votre mémoire, comme vous le désirerez, à moins que le mémoire que vous soumettez aux membres du Comité n'y réponde déjà. Pendant l'enquête sur l'industrie du coton—et je vous prie de vous en tenir exclusivement à l'industrie du coton, puisque la question que je vous pose se rapporte seulement à elle—on a signalé à l'attention des membres du Comité que la production courante de coton est beaucoup moins considérable que durant la guerre, et les représentants

des principales compagnies ont donné pour première raison la difficulté d'organiser une deuxième équipe, parmi les hommes et les femmes; pour deuxième raison les absences du travail, et pour troisième raison le taux élevé des absences le lundi matin, qui atteint jusqu'à 39 p. 100 dans les usines de Montréal. Veuillez présenter votre exposé maintenant.

Le TÉMOIN: Monsieur le président, messieurs les membres du Comité, je veux d'abord traiter de l'impression générale que les prix élevés sont l'une des principales causes des hauts prix.

M. LESAGE: Impression générale où?

Le TÉMOIN: Tout le long des témoignages, j'ai eu l'impression bien nette que les prix élevés étaient dus, dans une grande mesure, aux hausses de salaire de la main-d'œuvre.

M. IRVINE: Oui, un représentant de l'industrie textile a dit avant-hier que les salaires avaient augmenté de 155 p. 100.

M. LESAGE: C'est l'une des causes; rien de plus.

Le TÉMOIN: En ce qui concerne l'industrie textile, cette affirmation est sans fondement.

En premier lieu, même après les augmentations de ces quelques dernières années, les salaires payés dans l'industrie textile ne sont pas généralement trop élevés. Dans les derniers chiffres du Bureau fédéral de la Statistique, ceux du 1er avril 1948, les salaires moyens par heure payés dans l'industrie de la fabrication des produits textiles sont moins élevés que dans tous les autres groupe d'industries de la fabrication, sauf celle des produits du cuir et du tabac, où ils sont plus bas d'une fraction. Pour les textiles, ils sont de 70.6 c., pour les produits du cuir de 70.3 c., et pour le tabac de 69.9 c. Pour le fil, le filé, le drap, la bonneterie et les tricots considérés ensemble (soit pour les produits textiles à l'exclusion des vêtements et des articles personnels), la moyenne pondérée est de 70 c., soit plus faible que pour tout autre groupe, sauf le tabac.

M. Winters:

D. Où avez-vous pris ce chiffre de 70 c.? R. Dans le rapport du B.F.S. du 1er avril 1948.

D. Est-ce un groupement de certains chiffres qui ont paru dans ce rapport? R. C'est un groupement.

En outre, il ne faut pas oublier que ces moyennes sont relevées par les chiffres des usines organisées. La moyenne chez *Courtaulds* est de $1.053 par heure; chez *Canadian Cottons* de 78.5 cents; chez *Dominion Textiles* de 75.18 cents. Même à la Wabasso, où l'organisation n'est pas complète, la moyenne est de 71.0. Des 90,000 salairés ou à peu près du textile, les métiers du vêtement mis à part, seulement 35,000 environ, dans le plus, font partie d'une union organisée. Par conséquent, nous pouvons dire avec assurance que, dans les sections non organisées, les taux sont de beaucoup inférieurs à la moyenne. Rien ne prouve que les compagnies non organisées vendent leurs produits meilleur marché.

Deuxièmement, bien que les hausses de salaire aient été considérables, elles n'ont pas résulté en une hausse correspondante des frais de main-d'œuvre, mais les augmentations de prix ont été en général plus que proportionnelles. Entre le 1er septembre 1947 et le 1er avril 1948, la moyenne des salaires par heure dans l'industrie du coton a monté de 60.8 c. à 72.3 c., soit une augmentation de 11.5 c. ou de 18.9 p. 100.

M. Fleming:

D. Dites-moi dès maintenant, ces chiffres les avez-vous tirés du compte rendu ou d'un rapport du B.F.S.? R. Ces chiffres sont extraits des témoignages du Comité—oh! non, je me trompe, ils viennent d'un rapport du B.F.S.

Entre le 15 septembre 1947 et le 1er avril 1948, le coût de la main-d'œuvre et le prix de vente par unité des différents produits de coton mentionnés à l'Annexe B7 ont augmenté des montants et dans les proportions consignés au tableau 1:

TABLEAU 1

Augmentation du coût de la main-d'œuvre et du prix de vente par unité. Choix d'articles en coton, du 15 septembre 1947 au 1er avril 1948

Articles	Coût de la main-d'œuvre		Prix de vente	
	Augmentation	Augmentation	Augmentation	Augmentation
	$	p.c.	$	p.c.
Draps de lit écrus	.0099	10.1	.11375	22.8
Coutil teint	.0024	2.8	.0500	11.2
Percale imprimée	.0025	3.9	.0425	19.5
Finette blanche	.0015	3.1	.0450	24.3
Etoffe croisée de coton	.0046	4.7	.0700	22.8
Tissu à chemise de travail	.0053	6.5	.0525	19.6
Coutil à matelas	.0050	4.8	.0750	22.7
Couverture de coton	.0553	4.8	.2000	7.0
Popeline blanche, sanforisée	.0186	16.9	.09625	35.2
Toile à gousset teinte	.0138	16.7	.0650	23.9
Vigogne no 13 unie et teinte	.0145	16.5	.0600	22.2
Satin teint	.0121	16.7	.0450	24.3
Percale imprimée Beresford	.00178	3.7	.05625	29.4
Coton de fabrique écru	.00245	6.1	.07125	43.5
Popeline blanche	.00413	6.4	.0575	20.4

Il ressort trois choses claires de ce tableau. *a*) Le pourcentage d'augmentation enregistré dans les frais de main-d'œuvre par unité a toujours été moindre et, dans une foule de cas, beaucoup moindre, que le pourcentage d'augmentation des salaires par heure. *b*) Le pourcentage d'augmentation du prix de vente a été, dans la plupart des cas, sensiblement plus élevé que le pourcentage d'augmentation des salaires par heure. *c*) Le montant réel de l'augmentation enregistrée dans le prix de vente a été, dans chaque cas, beaucoup plus considérable que le montant réel de l'augmentation du coût de la main-d'œuvre.

Dans le groupe de la soie artificielle et du nylon, l'augmentation des salaires moyens par heure, entre le 1er septembre 1947 et le 1er avril 1948, a été de 8.7 c. (de 64.4 à 73.1), ou de 13.5 p. 100. Les augmentations du coût de la main-d'œuvre (pour les compagnies qui donnent des chiffres) et du prix de vente par unité, consignées à l'Annexe D7, sont répétées au Tableau 2:

TABLEAU 2

Augmentations du coût de la main-d'œuvre et du prix de vente par unité, enregistrée sur un choix d'articles en soie artificielle et en nylon, du 15 septembre 1947 au 1er avril 1948

Articles	Coût de la main-d'œuvre		Prix de vente	
	Augmentation	Augmentation	Augmentation	Augmentation
	$	p.c.	$	p.c.
Filés de 30 deniers	.02	3.1	0	0
Filés de 40 deniers	.06	12.0	0	0
Filés de 70 deniers	.06	12.0	0	0
Taffetas à lingerie	.0126	5.6	.0245	4.3
Crêpe à robe	.0172	6.4	.0245	3.6
Doublure	.0166	9.5	.0246	4.8
Filés de 150 deniers	.0017 dim'tion	.9 dim'n	0	0
Crêpe à robe (Bruck)	.0085	11.9	.0900	10.5
Satin à robe	.0361	34.0	0	0
Bengaline	.0112	13.4	.3050	36.0

La conclusion la plus remarquable qui ressort de ce tableau est que, dans un grand nombre de cas où il y a eu une augmentation du coût de la main-d'œuvre par

unité, les compagnies se sont senties capables de l'absorber. Une deuxième conclusion, non moins remarquable, est que, dans chaque cas où il y a eu une augmentation dans le prix de vente, le nombre de cents d'augmentation a été de beaucoup supérieur à l'augmentation du coût de la main-d'œuvre.

Le tableau 1 et le tableau 2 montrent clairement que les augmentations de salaire ne signifient pas nécessairement des augmentations proportionnelles dans les frais de main-d'œuvre par unité. Ils font voir également que, bien que les augmentations de prix soient souvent tenues responsables de l'augmentation des salaires, ces augmentations de salaire ne sont qu'un bien petit facteur.

Ma troisième constatation est qu'il semble y avoir preuve que, dans la plupart des cas, les compagnies auraient pu absorber au moins une bonne part des augmentations de frais de la main-d'œuvre en diminuant leurs recettes d'exploitation ou leur revenu d'exploitation. Le tableau 3 établit la comparaison entre l'augmentation dans les frais de la main-d'œuvre et l'augmentation dans le profit ou le revenu, en cents par unité dans les deux cas.

TABLEAU 3

Augmentations des frais de main-d'œuvre, et des recettes ou du revenu d'exploitation par unité, enregistrées sur un choix d'articles en coton, en soie artificielle et en nylon, à partir du 15 septembre 1947 jusqu'au 1er avril 1948

	Augmentation des frais de main-d'œuvre (cents par unité)	Profit d'exploitation 1er avril 1948 (cents par unité)	Augmentation du profit ou du revenu d'exploitation (cents per unité)
Drap de lit écru	.99	8.62	6.465
Coutil teint	.24	Perte	Perte, deux dates
Percale imprimée	.25	.05	Perte en septembre
Flannelette blanche	.15	.57	Perte en septembre
Denim	.46	.96	Perte en septembre
Toile à chemise de travail	.53	2.71	.84
Coutil à matelas	.50	4.03	2.62
Couverture de coton	5.23	24.15	.89 de diminution
Popeline blanche, sanforisée	1.86	Perte	Perte, deux dates
Toile à gousset	1.38	.02	Perte, en septembre
Vigogne no 13 unie et teinte	1.45	Perte	Perte, deux dates
Satin teint	1.21	Perte	Perte, deux dates
Percale imprimée (Beresford)	.178	.08	Perte, en septembre
Coton de fabrique écru	.245	2.168	Perte en septembre
Popeline blanche	413	2.537	Perte en septembre
Filés de 30 deniers	2.0	155.0	30.0
Filés de 40 deniers	6.0	117.0	16.0
Filés de 70 deniers	6.0	88.0	17.0
Taffetas à lingerie	1.26	17.39	.86
Crêpe à robe	1.72	20.0	.23 diminution
Doublure	1.66	17.1	.24 diminution
Filés de 150 deniers	.17 diminution	38.71	.31
Crêpe à robe (Bruck)	.85	21.64	3.86
Satin à robe	3.61	47.89	5.57 diminution
Bengaline	1.12	30.95	10.89

Dans la plupart de ces cas, le revenu d'exploitation par unité, au 1er avril 1948, a été de beaucoup plus élevé que l'augmentation du coût de la main-d'œuvre, et dans neuf des vingt-cinq cas, l'augmentation du revenu d'exploitation a été plus forte que l'augmentation du coût de la main-d'œuvre par unité. Ceci n'est pas concluant, car à même le revenu d'exploitation les compagnies doivent créer des réserves pour les impôts, l'intérêt sur l'argent emprunté et pour diverses autres charges. Cependant, en présence des profits nets de 1946 et de 1947, et en l'absence des chiffres du profit net pour 1948, il semble que l'industrie textile aurait pu suivre les exhortations que M. Abbott donnait à l'industrie en général l'année

dernière, de tenir les prix et les profits bas. Mais dans une économie où les entreprises sont libres, on ne peut guère s'attendre à ce qu'une industrie suive ces exhortations.

M. PINARD: Je prie le témoin de nous dire ce qu'il entend par cela.

M. FLEMING: Il y a un autre point; je me demande si ces considérations doivent entrer dans un exposé ou une déclaration des faits. C'est purement une expression d'opinion. C'est peut-être l'opinion du témoin.

M. THATCHER: Nous entendons des expressions d'opinion depuis des semaines.

M. LESAGE: Les opinions n'ont pas leur place ici.

Le PRÉSIDENT: Laissons M. Fleming aller jusqu'au bout de son rappel au règlement.

M. FLEMING: Nous recueillons des témoignages reposant sur les faits. Nous ne pouvons certainement pas accepter cela comme un exposé de fais. Je ne crois pas que nous devrions accueillir une expression d'opinion de cette nature. Vous pourriez recueillir une foule d'opinions contraires, mais nous ne sommes pas ici pour cela. Nous avons convoqué les témoins pour entendre des faits, et m'est avis que M. Baron pourrait nous aider en se restreignant aux faits dans son exposé.

M. THATCHER: Monsieur le président, depuis le début de la séance, nous avons entendu des opinions diverses. Nous avons entendu les témoignages de M. Graham Towers et de divers gérants de manufactures. Procédons à l'étude du mémoire et nous poserons des questions ensuite.

M. IRVINE: J'aimerais demander s'il y a quelqu'un parmi vous qui est prêt à dire que l'expression "libre entreprise" définit bien le régime sous lequel nous vivons.

M. KUHL: Tout dépend de la définition de nos termes.

M. LESAGE: Je crois qu'il serait préférable que nous parlions d'autre chose.

M. IRVINE: En effet, je crois que ce serait préférable.

M. PINARD: Si le témoin ne peut mitiger sa déclaration, qu'on le laisse continuer.

M. LESAGE: Nous avons beaucoup à faire, monsieur le président.

Le TÉMOIN: Je pourrais en finir avec ce mémoire dans trois minutes, si on me le permettait.

Le fond essentiel de la libre entreprise . . .

M. LESAGE: "Le fond essentiel de la libre entreprise", voilà une opinion. Revenez-en aux faits. Regardez à la page 6.

M. THATCHER: Non, ce n'est pas juste.

Le PRÉSIDENT: Me permettez-vous de jeter un peu d'eau froide là-dessus? Attendez un moment; je vous propose de regarder à la page 6, monsieur Baron.

M. THATCHER: On n'a jamais empêché quelqu'un de présenter un mémoire de la façon dont vous le faites actuellement. Ce n'est certainement pas dans l'ordre, et ce n'est qu'un moyen d'expédier le problème.

Le PRÉSIDENT: Je m'érige vivement contre cette remarque, monsieur Thatcher, car s'il y a jamais eu un président qui n'a bousculé personne, c'est bien moi. Vous avez tous les nerfs tendus, vous êtes tous fatigués, mais je vous demande de continuer sans faire aucune remarque qui pourrait offenser la susceptibilité de quiconque ici présent, même celle de votre humble président. Je sais, monsieur Thatcher que vous ne voudriez pas faire cela.

M. LESAGE: Très bien, mettons-nous à l'étude de la page 6.

Le TÉMOIN: J'aimerais à soumettre au Comité quelques comparaisons entre les salaires et les profits dans l'industrie textile, et entre les salaires et les profits dans d'autres industries manufacturières importantes. Le tableau 4 indique la

moyenne des recettes à l'heure, au 1er avril 1948, et les profits nets montrant le pourcentage des placements des actionnaires pour l'année 1947, dans quelques industries choisies.

TABLEAU 4

Salaires et profits dans le textile et certaines autres industries pour l'année 1947-1948

Industrie	Moyenne des recettes à l'heure, au 1er avril 1948 (cents)	Pourcentage du profit net par rapport au capital
Fer et acier bruts	103.2	6.20 (Stelco, Dosco, Algoma)
Appareils électriques	95.9	9.10 (Canadian General Electric, Canadian Westinghouse)
Empaquetage de viande	95.7	10.57 (Canada Packers, Burns)
Fil, filé, étoffe, bonnetterie et tricots	70.0	9.11 (Coton, soie artificielle et nylon)

Il est évident que l'industrie textile réalise de bons profits sur son capital engagé, comparativement à l'industrie du fer et de l'acier bruts, laquelle ne paie que 33 cents de plus à l'heure.

M. PINARD: Je me rends compte de nouveau que nous n'avons pas examiné l'industrie de l'acier, et je ne sais pas d'où viennent ces chiffres.

Le PRÉSIDENT: Vous pouvez demander au témoin d'où viennent ces chiffres. Je ne crois pas toutefois que ces chiffres soient inexacts. Si vous voulez les confirmer, vous pouvez toujours interroger le témoin, mais à mon avis ils sont exacts.

M. PINARD: Dans ce cas-là, il nous faudrait poser une série de questions relatives à son témoignage, questions qui n'auraient aucun rapport avec l'industrie textile. Lorsque ces témoins ont été appelés, il était entendu qu'ils nous entretiendraient de l'industrie du coton, mais maintenant ils nous parlent de l'industrie de l'acier.

M. IRVINE: Soyons raisonnables. Cet homme nous expose son cas du mieux qu'il peut, et sa méthode consiste à indiquer ce que l'industrie textile réalise en comparaison des autres industriels. Il compare les salaires et les profits.

M. PINARD: Vous allez admettre qu'on n'a pas demandé aux représentants des autres industries de comparer leur industrie à des industries autres que celles que nous examinons présentement.

M. FLEMING: Je crois que nous sommes en train de nous écarter de la question. Nous avons invité des témoins de trois organismes à répondre à certaines questions soulevées au cours de nos entretiens avec des représentants de l'industrie textile. Il est vrai qu'un comité parlementaire peut trouver intérêt à comparer des taux de salaires, mais dans le cas qui nous occupe, le mémoire de M. Baron expose dans quelle mesure l'augmentation des salaires dans l'industrie textile a influé sur l'augmentation du prix du coton. Je ne vois pas comment la comparaison des salaires dans l'industrie du coton à ceux de l'industrie de l'acier et d'autres industries peut avoir quelque rapport avec l'enquête que nous poursuivons présentement.

M. IRVINE: Voilà exactement ce que le témoin est en train d'expliquer. Il dit que, même si les autres industries paient des salaires plus élevés, les prix n'en sont pas haussés dans la même proportion.

M. FLEMING: Il s'agirait de prouver cela, mais il ne semble pas nécessaire de le faire. Il me semble évident que le meilleur moyen de déterminer si l'augmentation des salaires a influé sensiblement sur l'augmentation du prix du coton est d'examiner les statistiques de l'industrie du coton. Ce qui se passe ailleurs ne concerne aucunement cette question. Que ce soit une bonne chose ou non, il nous est impossible d'étudier les taux de salaires en général. Nous sommes limités par nos attributions.

M. THATCHER: Il ne nous reste qu'une page.

Le PRÉSIDENT: Pouvons-nous continuer?

M. THATCHER: Reprenez là où vous en étiez.

Le TÉMOIN: C'est à peu près la même chose que dans l'industrie des appareils électriques et de l'empaquetage de la viande; ces deux industries paient environ 26 cents de plus à l'heure.

M. PINARD: Cela n'a aucun rapport.

Le TÉMOIN: Les industries d'appareils électriques lourds, dont la *Canadian General Electric* et la *Canadian Westinghouse*, paient 104.7 cents à l'heure, soit presque 35 cents de plus que les industries textiles. Permettez-moi d'ajouter qu'au cours de l'année dernière, l'industrie textile a installé une quantité considérable de machines nouvelles. Cela ajoute à son capital, il va sans dire, mais aucun profit n'en a encore été tiré. Au contraire, cela a eu pour effet de réduire le pourcentage apparent du profit.

Il serait intéressant d'avoir sous la main les statistiques de diverses compagnies, comme celles qui ont été soumises par une autre et qui indiquaient que ses profits nets pour les années 1946 et 1947 étaient exactement égaux aux salaires et aux traitements qu'elle a versés.

M. PINARD: Me permettez-vous de poser une question? Quelle compagnie voulez-vous dire?

Le TÉMOIN: Les deux compagnies en question sont la CIL et la compagnie Bruck. Le fait que l'analyse détaillée du prix de vente d'une compagnie indique pour chaque article un revenu d'exploitation bien supérieur au coût de la main-d'œuvre révèle qu'une nouvelle étude de la question serait profitable.

M. PINARD: Quelle compagnie était-ce?

Le TÉMOIN: Il s'agit de la compagnie Bruck, l'autre était la CIL.

Il est regrettable que nous n'avons pas eu la chance d'étudier les témoignages soumis par les représentants de l'industrie lainière; il est regrettable aussi qu'aucun témoignage n'ait été reçu des représentants de l'industrie de la bonnetterie et de l'industrie des tricots. Il est regrettable aussi que, à l'exception de quelques compagnies seulement, aucune statistique ni moyenne des recettes à l'heure n'ait été soumise. J'espère, cependant, que les commentaires que j'ai faits sur les chiffres soumis par les comptables et sur les témoignages des représentants des compagnies seront de quelque utilité, et qu'ils serviront à de bonnes fins.

M. LESAGE: Je vous remercie beaucoup, monsieur Baron.

Le TÉMOIN: Monsieur le président, me permettez-vous de répondre à la question que m'a posée l'avocat? Cette question avait trait au chômage volontaire et à la pénurie de la main-d'œuvre, surtout en ce qui concerne les équipes d'après-midi, et aussi au bas niveau de la production comparativement au niveau d'avant-guerre. J'aimerais préciser que l'industrie textile n'est pas la seule à souffrir du chômage volontaire.

M. PINARD: Avez-vous entendu le témoignage de M. Ledoux hier?

Le TÉMOIN: Non.

M. PINARD: J'allais vous demander si vous étiez prêt à corroborer sa déposition, ce qui aurait été plus court.

Le TÉMOIN: On peut attribuer le chômage volontaire à un grand nombre de raisons. J'aimerais faire deux généralisations à ce sujet: une des raisons de l'abandon du travail après la guerre découle du nombre excessif d'heures de travail qui prévalait pendant la guerre. En second lieu, d'après l'enquête qui a été faite, on a constaté que le chômage volontaire est plus considérable dans les industries qui paient moins que dans celles qui paient plus.

La troisième raison, et probablement la plus importante, découle des relations ouvrières dans les usines en cause. Permettez-moi de vous rappeler que les témoins

de la compagnie *Courtaulds* et de la *Canadian Cottons* ne se sont pas plaints du chômage volontaire comme l'ont fait ceux des autres compagnies, pour la bonne raison que le chômage volontaire n'est pas un problème pour eux, parce que les relations ouvrières sont satisfaisantes, que les relations entre les ouvriers et les patrons sont bonnes, et qu'en conséquence le chômage volontaire a été réduit dans une grande mesure.

Quant à l'efficacité de la production et à l'encouragement au travail, j'aimerais souligner que la *Canadian Cottons* et la *Courtaulds* n'ont aucune plainte à porter sous ce rapport. Ces compagnies ont des ententes avec l'Union des travailleurs textiles. Les relations ouvrières et le moral sont excellents. Quant à l'efficacité de la production, j'aimerais ajouter quelque chose à la déclaration qui a été faite, c'est-à-dire que lorsque les employés sont encouragés à la besogne, ils travaillent jusqu'à un certain point et cessent ensuite, parce qu'ils ne gagnent pas assez d'argent. À cela, je m'oppose catégoriquement. En réalité, la production a augmenté dans les usines que je connais, proportionnellement à la hausse des salaires. En ce qui concerne la difficulté de recruter de la main-d'œuvre, cela dépend uniquement du fait qu'il s'agit d'une industrie qui ne paie pas suffisamment ses employés, et voilà tout. Je crois, monsieur le président, que j'ai répondu aux questions que m'a posées l'avocat.

(M. Winters occupe le fauteuil)

M. THATCHER: Monsieur le président, le témoignage qui se trouve à la page 2 du mémoire indique que l'augmentation des prix récemment mise en vigueur par ces compagnies textiles ne dépend pas de l'augmentation des salaires; est-ce bien ce que vous voulez dire, monsieur Baron?

Le TÉMOIN: Oui. J'interprète les témoignages des différents témoins qui ont comparu ici, comme voulant dire que l'augmentation du prix de vente est due à l'augmentation du coût de la main-d'œuvre.

M. LESAGE: Est-ce vrai, maître Monet? Vous avez entendu les témoignages.

M. Fleming:

D. Un moment, monsieur le président; en rédigeant votre mémoire, monsieur Baron, avez-vous supposé que les témoins considéraient l'augmentation du coût de la main-d'œuvre comme étant la principale cause de la hausse du prix de vente? R. Une des causes, en effet.

D. Vous dites que c'est une des causes; mais je vous ai demandé si vous croyiez que c'était la principale cause? R. Oui, d'après les témoignages que j'ai examinés, c'est bien ce que j'ai conclu: que l'augmentation du coût de la main-d'œuvre était la principale cause de la hausse des prix, c'est-à-dire l'augmentation de salaires que ces compagnies prétendent avoir dû verser.

D. C'est ce que je voulais établir clairement; la lecture de votre mémoire indique que c'était bien votre conclusion, c'est-à-dire que l'augmentation du coût de la main-d'œuvre est la principale cause de la hausse du prix de vente? R. Une cause importante.

Me Monet:

D. Permettez-moi de vous poser une question: avez-vous préparé ce mémoire avant ou après l'audition des témoignages? R. Après.

D. D'après votre mémoire, je constate qu'il s'agit plus ou moins d'un résumé des témoignages présentés par l'industrie du coton, c'est-à-dire les conclusions que vous en tirez? R. À tout prendre, c'est exact.

D. Hier après-midi, un des témoins a mentionné que l'augmentation de 20 pour cent des prix de la *Dominion Textile* ne représente que 4 pour cent de l'augmentation du coût de la main-d'œuvre. Prétendez-vous qu'après lecture des témoignages vous en êtes venu à la conclusion que la principale cause de l'augmenta-

tion des prix était l'augmentation du coût de la main-d'œuvre? Est-ce bien ce que vous dites actuellement? R. Non. J'ai conclu des témoignages présentés par les compagnies privées que l'augmentation de leurs prix était en grande partie attribuable au fait qu'elles ont dû augmenter leurs salaires de 100, 200 et même 300 pour cent; et les témoignages fourmillent de toutes sortes de statistiques indiquant dans quelle mesure la main-d'œuvre a influé sur la fixation des prix de vente et de revient.

M. Fleming:

D. Avant de rédiger votre mémoire, avez-vous lu tous les témoignages qui ont été présentés ici? R. Non.

D. Quelles sont les parties que vous avez lues? R. Ma foi, j'ai lu les témoignages.

D. Je veux dire tous les témoignages des compagnies textiles qui nous ont été présentés? R. Je crois que j'ai presque tout examiné. Je n'en suis pas certain, mais du moins j'ai lu les témoignages de la *Courtaulds*, de la *Canadian Cottons*, de la *Dominion Textile*, de la *Bruck* et de la *CIL*.

M. PINARD: Avez-vous lu le rapport de M. Knight?

Le TÉMOIN: Je l'ai étudié afin d'en extraire ces statistiques.

Me MONET: Croyez-vous que les statistiques de M. Knight relatives à la main-d'œuvre soient exactes; les avez-vous étudiées suffisamment pour être en mesure de répondre à cela?

Le TÉMOIN: Non, je ne puis répondre à cela.

M. Thatcher:

D. Monsieur le président, je suppose que M. Baron s'occupe parfois d'organisation dans l'industrie. Il dit, à la première page de son témoignage, que le salaire moyen chez *Courtauld's* était de $1.05, à la *Canadian Cottons*, de 78.25, etc.; puis il affirme "que, dans les sections non organisées, les taux sont bien inférieurs à la moyenne". Pouvez-vous me dire quelle serait, dans la province de Québec, la moyenne des salaires payés par certaines compagnies de moindre importance, que vous n'avez pas encore syndiquées?

M. LESAGE: Pardon, monsieur le président, quelle est la question?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vous êtes prié de répéter votre question, monsieur Thatcher.

M. THATCHER: Je pense que le témoin l'a entendue.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Les membres du Comité ont aussi le droit de l'entendre.

M. THATCHER: Quelle était la moyenne des salaires dans certaines compagnies de moindre importance de Québec lorsque vous êtes allés les syndiquer?

M. LESAGE: Cette question est contraire au règlement, monsieur le président.

M. THATCHER: Pourquoi?

M. LESAGE: Elle est en dehors du sujet.

M. THATCHER: J'ai posé la même question au représentant du Syndicat catholique hier, et il m'a dit ce qu'il avait découvert. Je ne sais pas pourquoi les députés libéraux sont si susceptibles.

M. LESAGE: Occupez-vous de la Saskatchewan et non pas du Québec.

M. THATCHER: Pourquoi ne m'occuperais-je pas du Québec, ne sommes-nous pas citoyens d'un seul pays?

M. LESAGE: Les C.C.F. ne sont pas dans la province de Québec et nous n'en voulons pas.

M. THATCHER: Mais M. Duplessis y est.

M. LESAGE: Nous ne voulons pas des C.C.F.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Silence, messieurs. Je pense que la question de M. Thatcher est conforme au règlement.

M. THATCHER: Je vous remercie.

Le TÉMOIN: Je dirais qu'en moyenne, pour les usines non syndiquées que nous avons dans le Québec, les salaires sont inférieurs de 10 p. 100 à ceux des syndiquées. J'ai trouvé des usines qui payaient un salaire moyen de 45c. l'heure comparativement à une moyenne d'ensemble de 70c. l'heure dans l'industrie.

M. THATCHER: On me dit que le salaire minimum dans le Québec est de 24c. l'heure. Je crois que c'est le témoin d'hier qui a affirmé cela. Avez-vous rencontré un grand nombre d'employés dans la province de Québec qui recevaient un salaire aussi bas que cela?

Le TÉMOIN: Dans les usines syndiquées, les salaires ne sont jamais inférieurs à 50c. l'heure.

M. THATCHER: Mais que faut-il dire des usines non syndiquées?

Le TÉMOIN: Dans les usines non syndiquées . . . prenons, par exemple, celle de Saint-Georges de Beauce, lorsque j'étais là, il y avait environ 100 jeunes filles, qui recevaient le minimum provincial de 24c. l'heure.

M. PINARD: Ne croyez-vous pas devoir aller un peu plus loin et nous donner quelque explication sur la nature de ladite usine? N'est-il pas vrai que les employés y reçoivent un traitement spécial qui suffit à justifier le paiement d'un tel salaire, lorsque vous tenez compte des autres dispositions prises en leur faveur? Ne serait-il pas à propos de nous fournir plus de détails là-dessus?

Le TÉMOIN: Je ne crois pas que 24c. l'heure représente tout ce que les employés reçoivent en valeur.

M. PINARD: C'est de cela que je parle. Je vous demande si, dans l'espèce, il existe pas une différence importante. Avez-vous une connaissance personnelle de la situation? Ne croyez-vous pas devoir nous donner de plus amples explications sur ce cas et l'éclaircir?

Le TÉMOIN: Je ne veux pas donner d'explications concernant mon affirmation, parce que je crois que les taux payés ne sont pas conditionnés par quelques circonstances particulières que ce soit . . .

M. Lesage:

D. Avez-vous été là? R. Oui.

D. Avez-vous établi un syndicat là? R. Non, nous ne l'avons pas fait.

D. Pourquoi pas? R. Nous n'avons par réussi, parce que . . .

D. Parce que le Québec ne veut pas du socialisme. R. Je ne veux pas répondre à cette question. Nous n'avons pas de syndicat dans le moment.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Un instant, je ne crois pas que ladite question se rapporte au sujet du tout, elle ne concerne aucunement le sujet à l'étude.

M. FLEMING: Nous sommes bien éloignés dans le moment de la question des prix.

Le TÉMOIN: Puis-je au moins dire ceci?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Un instant, monsieur Baron; la réponse que vous voulez donner se rapporte-t-elle à la question des taux de salaire, que nous étudions dans le moment?

Le TÉMOIN: Oui. La dernière remarque faite implique une affirmation que je désire corriger.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je ne crois pas que la remarque ait été conforme au règlement, par conséquent votre réponse ne l'est pas davantage, elle est contraire au règlement. Les questions et les réponses devraient porter sur les sujets à l'étude. Avez-vous d'autres questions à poser?

M. Thatcher:

D. Trouvez-vous que les taux de salaires de l'industrie textile sont comparables dans le Québec aux mêmes taux de l'Ontario? Sont-ils plus élevés ou moins élevés? R. La situation est complexe . . .

M. LESAGE: En quoi cette question concerne-t-elle les prix?

M. THATCHER: J'ai posé la même question hier et l'on ne m'a pas fait d'opposition.

M. LESAGE: Je n'étais pas ici.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Laissez-le répondre à la question.

M. LESAGE: Je ne vois pas le pourquoi de la question.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il me semble que la question est régulière.

M. PINARD: À moins de pouvoir prouver que la situation est la même dans les deux endroits, et de tenir compte de certains faits, nous ne pouvons accorder de valeur à la réponse.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: L'industrie a eu des succursales qui fonctionnaient dans l'Ontario et le Québec, et je crois qu'il est conforme au règlement que nous entendions des témoignages portant sur la structure des salaires dans l'Ontario et le Québec.

M. IRVINE: Si lesdites compagnies vendent au même prix et que l'une des deux paie des salaires inférieurs à ceux de l'autre, j'estime que la question est certainement au point, car elle peut expliquer la hausse des prix.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je crois que la question est conforme au règlement.

M. LESAGE: Très bien.

Le TÉMOIN: D'une façon générale . . .

M. BEAUDOIN: Puis-je faire un commentaire? Le témoin est-il en mesure d'indiquer les différences?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il faudra que nous jugions de la chose en tant que Comité.

M. PINARD: Il y a aussi une autre question. Je ne veux pas retarder les délibérations, mais à moins que le témoin ne puisse nous dire que les prix sont les mêmes dans les industries qu'il mentionne . . .

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Monsieur Pinard, c'est au Comité d'interroger le témoin sur cette question.

M. PINARD: Le témoin n'est pas compétent en la matière . . .

M. BEAUDOIN: Pourquoi ne chercherions-nous pas à obtenir les témoignages les plus compétents? Pourquoi ne demanderions-nous pas à notre avocat de nous procurer un exemplaire de la loi sur le salaire minimum dans le Québec, ainsi qu'un exemplaire de la loi concernant le salaire minimum dans l'Ontario, et de les déposer comme pièces à l'appui?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Le Comité peut procéder comme il l'entend, et le Comité est libre de juger comme il l'entend la déposition de n'importe quel témoin.

M. IRVINE: Vous avez décidé que la question était conforme au règlement. Il me semble que nous devrions obtenir la réponse.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Répondez à la question.

Le TÉMOIN: D'une façon générale, les taux dans l'industrie textile du Québec sont inférieurs à ceux de l'industrie ontarienne, à l'exception des compagnies qui comptent des syndicats ouvriers.

M. LESAGE: Cela est très bien.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Avez-vous d'autres questions? Je vous remercie, monsieur Baron.

Le TÉMOIN: Je vous remercie, monsieur le président et messieurs.

Le Comité s'ajourne.

À la page 46, le profit brut de la *Great A. & P. Co.* a été indiqué comme étant de 13.67 p. 100, et son taux de dépense, de 11.7 p. 100; ce qui, après déduction des impôts, laissait moins que 1 p. 100 de profit net.

Il semble évident que, puisque le coût du transport et des sacs seulement résulte en une perte aux endroits indiqués sur la liste susmentionnée, les dépenses pour le pain doivent nécessairement être plus élevées que la dépense moyenne de 11.7 p. 100, surtout lorsque tous les frais de magasins—loyer, chauffage, lumière, pouvoir électrique, eau, taxes, salaires, etc.—entrent en considération.

Puisqu'il a été définitivement déclaré que la *Great A. & P. Co.* réalise un bénéfice sur le pain de 10c. (page 46 des procès-verbaux et témoignages), toutes les pertes aux divers endroits devront être absorbées par les ventes de pain à Toronto et à Montréal.

Le pain étant plus encombrant, à cause de son poids, et de moindre valeur, à cause de sa grosseur, que presque tous les articles d'épicerie, il prend plus de place dans les camions et sur les tablettes d'épicerie, en proportion de sa valeur, que la plupart de ces derniers articles et, par conséquent, devrait porter un pourcentage plus élevé des frais de transport de la boulangerie aux magasins, de manutention et d'étalage dans les magasins.

La *Great A. & P. Co.* a déclaré que la dépense moyenne est de 11.7 du prix de vente, et que ceci permet un profit de moins de 1 p. 100; que, par conséquent, si notre exposé est logique, et nous le croyons, la manutention du pain est plus dispendieuse que la plupart des lignes d'épicerie, il semble donc évident que le profit de moins de 1 p. 100 doit être réduit, sinon complètement annulé par un produit aussi encombrant et aussi peu dispendieux que le pain, comparé aux autres produits. Peu importe l'écoulement du produit, si celui-ci est vendu à perte, cette perte ne peut pas devenir un profit

À moins de faire porter les pertes visibles de plusieurs des magasins importants par Toronto et Montréal, il semble donc évident (en nous servant des chiffres de la *Great A. & P. Co.*) qu'elle ne peut pas réaliser son profit moyen sur le pain de 10 cents, et que les autres produits d'épicerie portent constamment une partie des frais légitimement attribuables au pain.

Nous nous rendons compte que nos exposés ne peuvent que généraliser, d'ici à ce que le détail de ses frais de publicité, livraison, manutention et empaquetage soient déterminés de façon définitive, comme le coût de son pain sur le quai.

Il faudrait souligner que le prix de 8.7c. par pain sur le quai a servi pour les calculs qui apparaissent aux tableaux "A" et "B" ci-joints. Le coût du pain de la *Great A. & P. Co.*, le 1er décembre 1947, était de 9c. pièce et non pas de 8.7c., ce qui signifie que la compagnie perdait alors environ le tiers d'un cent de plus par pain qu'actuellement, les autres conditions étant les mêmes. À cause de l'augmentation des taux de fret, nous croyons que le prix de la farine en général a augmenté.

La *Great A. & P. Co.* vendait alors (décembre 1947) le pain à perte, suivant ses propres chiffres. Les voici: prix de vente d'un pain de 24 onces: 10 cents; dépenses: 11.7 p. 100. Ce qui veut dire (en appliquant seulement sa dépense moyenne au pain) que celui-ci lui coûte 10 cents; 11.7 = 8.83c. à ses quais pour lui permettre de balancer. Il lui coûte alors 9c., encourant (dépense moyenne) une perte minimum de .17c par pain et ceci, nous le répétons, s'obtient en imputant seulement les dépenses moyennes au pain, ce qui, comme nous l'avons démontré, n'est pas suffisant à cause de la grosseur du pain, de son poids et de sa valeur en comparaison avec les autres articles d'épicerie.

Ces chiffres de décembre 1947 (pièce n° 33), coût de revient d'un pain de 24 onces au quai, 9c., avec un prix de vente de 10c. au comptoir du magasin, démontrent, sans le moindre doute, que (volontairement ou non, et nous préférons penser que c'est involontairement, puisque la compagnie admet ne pouvoir en juger d'après ses propres dossiers), la pratique de la *Great A. & P. Co.* a été de se servir des ventes de pain à perte pour attirer la clientèle.

Le très honorable J. L. Ilsley, ministre de la Justice, s'adressant à l'association des *Better Business Bureaus*, à Québec, le 11 juin 1947, a dit (voir la page 3 ci-jointe, marquée "D"): "Il faut que les consommateurs et les hommes d'affaires soient protégés contre la fraude, la fausse valeur attribuée aux marchandises, l'usage de substances délétères et, d'une façon générale, contre les abus d'une puissance économique dominante". Et plus loin, à la page 3: "L'article 498A, promulgué pour donner suite aux rapports de la Commission sur les écarts de prix, interdit certaines pratiques de discrimination injuste des prix et l'usage de pouvoirs économiques afin de détruire la concurrence en vendant des marchandises à des prix déraisonnablement bas."

Nous avons confiance que votre comité prendra les mesures nécessaires pour s'assurer que les pouvoirs économiques de la *Great A. & P. Co.* lui permettant de vendre à plus bas prix que le boulanger moyen en absorbant des pertes sur le pain et en réalisant un bénéfice sur d'autres lignes de produits, alors que le boulanger ne peut pas dépendre des ces autres lignes pour se rattraper.

L'entreprise privée cesse d'exister lorsqu'une puissance économique dominante joue le rôle de bienfaitrice auprès du consommateur. L'état totalitaire se proclame également le bienfaiteur du consommateur. Cependant, il semble peu prudent de placer des pouvoirs illimités entre les mains de quelques-uns, d'ici à ce que l'humanité se conforme aux principes par excellence.

Le directeur de l'Ontario Bakers' Association,

C. M. RUTTAN.

SOMMAIRE DE CERTAINS FRAIS DIRECTS EN RAPPORT AVEC LE PAIN DE 24 ONCES PRODUIT PAR LA GREAT ATLANTIC & PACIFIC TEA CO., LTD., TRANSPORTÉ ET VENDU A SES MAGASINS DANS CERTAINES GRANDES ET PETITES VILLES (NOTE 1)

(cents par pain de 24 onces dans tous les cas)

—	Avant l'augmentation des taux de transport des marchandises			Total	Après l'augmentation des taux de transport des marchandises			Total
	Prix de revient (F.à.b. quai de la boulangerie)	Coût des sacs de papier de dix livres utilisés au magasin	Frais de transport avant le 8 avril 1948		Prix de revient (F.à.b. quai de la boulangerie)	Coût des sacs de papier de dix livres utilisés au magasin	Frais de transport après le 8 avril 1948	
	(Note 2)	(Note 3)	(Note 4)		(Note 2)	(Note 3)	(Note 4)	
Port-Hope—via grande vitesse	8.7	0.4	0.525	9.625	8.7	0.4	0.63	9.73
—via camions	8.7	0.4	0.66*	9.76	8.7	0.4	0.66*	9.76
Rouyn, Québec—via grande vitesse	8.7	0.4	0.375	12.85	8.7	0.4	4.545	13.645
—via petite vitesse	8.7	0.4	1.515	10.615	8.7	0.4	1.83	10.93
St. Catharines—via grande vitesse	8.7	0.4	0.60	9.70	8.7	0.4	0.72	9.82
—via camions	8.7	0.4	0.645	9.745	8.7	0.4	0.645	9.745
St. Thomas—via grande vitesse	8.7	0.4	0.90	10.00	8.7	0.4	0.945	10.045
—via camions	8.7	0.4	0.78	9.88	8.7	0.4	0.78	9.88
Sarnia—via grande vitesse	8.7	0.8	0.975	10.075	8.7	0.4	1.185	10.285
—via camions	8.7	0.4	0.885	9.985	8.7	0.4	0.885	9.985
Sault-Ste-Marie—via grande vitesse	8.7	0.4	4.20	13.30	8.7	0.4	4.20	13.30
—via petite vitesse	8.7	0.4	1.11	10.21	8.7	0.4	1.35	10.45
Simcoe—via grande vitesse	8.7	0.4	0.675	9.775	8.7	0.4	0.81	9.91
—via camions	8.7	0.4	0.735	9.835	8.7	0.4	0.735	9.835
Strathroy via grande vitesse	8.7	0.4	0.975	10.075	8.7	0.4	1.185	10.285
—via camions	8.7	0.4	0.84	9.94	8.7	0.4	0.84	9.94
Sudbury—via grande vitesse	8.7	0.4	1.20	10.30	8.7	0.4	1.455	10.555
—via petite vitesse	8.7	0.4	0.87	9.97	8.7	0.4	1.05	10.15
Tillsonburg—via grande vitesse	8.7	0.4	0.75	9.85	8.7	0.4	0.915	10.015
—via camions	8.7	0.4	0.735	9.835	8.7	0.4	0.735	9.835

Timmins—via grande vitesse	8.7	0.4	4.425	13.525	8.7	0.4	4.545	13.645
—via petite vitesse	8.7	0.4	1.56	10.66	8.7	0.4	1.89	10.99
Trenton—via grande vitesse	8.7	0.4	0.675	9.775	8.7	0.4	0.81	9.91
—via camions	8.7	0.4	0.78*	9.88	8.7	0.4	0.78*	9.88
Welland—via grande vitesse	8.7	0.4	0.675	9.775	8.7	0.4	0.81	9.91
—via camions	8.7	0.4	0.66	9.76	8.7	0.4	0.66	9.76
Whitby—via grande vitesse	8.7	0.4	0.45	9.55	8.7	0.4	0.54	9.64
—via camions	8.7	0.4	0.45*	9.55	8.7	0.4	0.45*	9.55
Windsor—via grande vitesse	8.7	0.4	0.975	10.075	8.7	0.4	1.185	10.285
—via camions	8.7	0.4	0.93	10.03	8.7	0.4	0.93	10.03
Woodstock—via grande vitesse	8.7	0.4	0.75	9.85	8.7	0.4	0.915	10.015
—via camions	8.7	0.4	0.735	9.835	8.7	0.4	0.735	9.835
Expéditions de la boulangerie de Montréal aux magasins—								
Ottawa—via grande vitesse	8.7	0.4	1.05	10.15	8.7	0.4	1.275	10.375
—via camions	8.7	0.4	0.78*	9.88	8.7	0.4	0.78*	9.88
Peterboro—via grande vitesse	8.7	0.4	2.55	11.65	8.7	0.4	2.55	11.65
—via camions	8.7	0.4	1.065*	10.165	8.7	0.4	1.065*	10.165

NOTES:

(1) Les frais généraux de vente, d'administration et fixes des magasins A. & P. ne sont pas compris dans le sommaire ci-dessus. On les trouve dans le compte rendu du Comité spécial d'enquête sur les prix qui traite des A. & P. "Cela est pour l'année financière terminée en février 1946. Les ventes approximatives s'élèvent à $39,000,000; le taux de nos dépenses à .1170." On ne dit pas, cependant, quels articles de dépense sont compris dans le "taux des dépenses".

(2) Le prix de revient de 8.7 cents par pain de 24 onces (f.à.b. quai de la boulangerie) le 14 février 1948 est extrait du procès-verbal et des témoignages du Comité spécial d'enquête sur les prix.

(3) Le coût de 4c. le sac de papier de 10 liv. utilisé au magasin est établi d'après un prix coté de $4 le 1,000 fourni par la *Ontario Bakers' Association*. Bien entendu, le sac de 10 liv. peut contenir d'autres articles en plus du pain de 24 onces, et chaque achat comprend généralement plus qu'une miche de pain; par conséquent, le coût d'un sac devrait être réparti sur le total des achats.

(4) Les frais de transport, à l'exception des articles marqués d'un astérisque, les frais de transport par grande vitesse, par petite vitesse ou par camion, sont calculés d'après les taux par 100 livres de pain fournis par la *Dominion Traffic Association*. Pour les articles marqués d'un astérisque, les taux de transport par petite vitesse n'ont pas été fournis par l'Association, mais vu que les taux de transport par petite vitesse courants par "charges partielles de wagon" sont approximativement égaux aux taux de transport des marchandises (à 1 ou 2 cents près les 100 liv., les taux de transport par rail ont servi au calcul de ces frais de transport. Cependant, il faut comprendre que les préposés au transport de l'Ontario et du Québec ne tombent pas sous les règlements tarifaires, et que les gros expéditeurs peuvent obtenir des taux de transport moins élevés que ceux que nous donnons dans le sommaire susdit.

Les taux de transport par petite vitesse pour Kirkland-Lake, New Liskeard, Rouyn et Timmins ne comprennent pas le voiturage aux deux extrémités. Les montants ne donnent pas de frais à l'égard du poids des contenants employés pour l'expédition du pain.

M. Maurice Dawes, administrateur, *Johnston Baking Co.*, Woodstock.
M. Fred. Goodbrand, administrateur, *Goodbrand Bakery Ltd.*, Sudbury.
M. John Gilchrist, administrateur, *Gilchrist Bakery Ltd.*, Windsor.
M. Jos. Hassard, administrateur, *Wright's Sanitary Bky.*, St. Catharines.
M. Archie Henderson, administrateur, *Trent Valley Baking Co.*, Peterboro.
M. Frank Hill, administrateur, *R. B. Hill Bakery*, Hamilton.
M. Victor Loftus, administrateur, *Canada Bread Co. Ltd.*, Toronto.
M. Egon Nielsen, administrateur, *Nielsen's Pastry Shop*, London.
M. Wesley Oswald, administrateur, *Forest Home Bakery*, Forest.
M. A. Ed. Parker, administrateur, *Parker's Bread*, Huntsville.
M. Doug. Parnell, administrateur, *Parnell Bread Ltd.*, London.
M. G. J. Shaw, administrateur, *Shaw Baking Co.*, Sault-Sainte-Marie.
M. Fred White, administrateur, *White's Bakery*, Brantford.
M. Alex. Wilkie, administrateur, *Wilkie's Bakery*, Owen-Sound.
M. Earle Zurbrigg, adminstrateur, *Zurbrigg's Bakery*, Listowel.
M. Harry Zurbrigg, administrateur, *T.V.B. Bread Co.*, Stratford.

Président:
M. Jos. Robin
8300, boul. St-Michel

Aviseur industriel:
Lorenzo Lebel
3552, rue Hutchison

"S'unir pour Survivre"

LA LIGUE PATRONALE DES BOULANGERS INDÉPENDANTS

Secrétariat: 2, Av. Querbes, App. 1

CR. 5013

Montréal, le 14 juin 1948.

L'honorable Paul Martin,
Ministre du Bien-Etre social,
Chambre des communes,
Ottawa.

Monsieur le Ministre,

La Ligue Patronale des Boulangers Indépendants, représente plusieurs centaines de boulangers dans la Province de Québec et dans la Vallée d'Ottawa, dont une liste des endroits est incluse.

Les Boulangers Indépendants veulent présenter un mémoire au Comité d'enquête spécial des prix, afin de corriger la publicité de certains journaux en démontrant que les prix du pain au niveau actuel sont motivés.

Nous réalisons le travail du Comité, mais nous croyons dans l'intérêt général de verser officiellement un document à votre comité d'enquête sur les prix le plus tôt possible.

Bien à vous,

Le conseiller industriel de la Ligue Patronale des Boulangers Indépendants,

(Signé) LORENZO LEBEL.

LL-mmb.

Président:

M. Jos. Robin
8300, boul. St-Michel

Aviseur industriel:

Lorenzo Lebel
3552, rue Hutchison

"S'unir pour Survivre"

LA LIGUE PATRONALE DES BOULANGERS INDÉPENDANTS

Secrétariat: 2, Av. Querbes, App. 1

CR. 5013

Montréal, le 14 juin 1948.

Comité spécial d'enquete sur les prix,
Chambre des communes, Ottawa.

La Ligue Patronale des Boulangers Indépendants qui de par sa constitution a pour fins de promouvoir, de protéger et de favoriser l'intérêt général et particulier des Boulangers Indépendants, et représente particulièrement des membres des principaux endroits suivants, dans la Province de Québec et de la Vallée d'Ottawa: —Alexandria, Albanel, Alma, Asbestos, Assomption, Amos, Arvida, Adamsville, Arthabaska, Acton-Vale, Avonmore, Bourlamaque, Belcourt, Brompton-Ville, Bagotville, Bedford, Berthierville, Brownsburg, Bourget, Barraute, Beauharnois, Baie-Shawinigan, Bellerive, Contrecœur, Coteau-du-Lac, Chicoutimi, Champlain, Charlemagne, Coaticook, Calumet, Chambord, Danville, Dolbeau, Du Parquet, Drummondville, Dunham, Daveluyville, Eastman, Farnham, Crabtree Mills, Grand'mère, Granby, Grande-Baie, Huntingdon, Hawkesbury, Huberdeau, Howick, Wickham-ouest, Ham-Nord, Ile-Verte, Iberville, Joliette, Jonquière, Kénogami, Knowlton, Louiseville, L'Orignal, Lachine, Lavaltrie, Lac-Mégantic, L'Annonciation, Lac-à-la-Tortue, L'Ange Gardien, Longueuil, Lanoraie, Lefaivre, Lachute, Laprairie, La Sarre, La Minerve, Metabetchouan, Mont-Laurier, Montréal, Mont-St-Grégoire, Matane, Melocheville, Maskinongé, Montebello, Moose-Creek, Mansonville, Magog, Macamic, Maxville, Notre-Dame-de-Lourdes, Nicolet, Nominingue, Napierville, Noranda, Ormstown, Précieux-Sang, Plessisville, Papineauville, Princeville, Pte-aux-Trembles, Québec, Rigaud, Roxton-Falls, Rock-Island, Rockland, Rouyn, Roberval, Richmond, Rimouski, Rawdon, Shawinigan, Senneterre, Sorel, Sherbrooke, Stanstead, Thetford-Mines, Thurso, Terrebonne, Ste-Agathe-des-Monts, St-Ludger, St-Barthélémy, St-Thomas-de-Joliette, St-Alexis-des-Monts, St-Gabriel-de-Brandon, St-Urbain, St-Prosper, St-Anicet, St-Nazaire-d'Acton, St-Alexandre, St-Jean-d'Iberville, St-Maurice, St-Faustin, St-Félicien, St-Simon, St-Isidore, St-Louis-de-Gonzague, St-Timothée, St-Sébastien, St-Zénon, St-Sauveur-des-Monts, St-Antoine-Abbé, Ste-Thérèse, St-Paulin, St-Benoit, St-Hugues, St-Vincent-de-Paul, St-Théodore-de-Chertsey, St-Joachim, St-Félix-de-Kingsey, St-Donat, Ste-Angèle-de-Laval, Ste-Eulalie, St-Pie, St-Narcisse, St-Jacques, St-Valère, St-Pascal, St-Césaire, St-Cœur-de-Marie, Ste-Julienne, St-Joseph-du-Lac, St-Damase, St-Léon, St-Hyacinthe, St-Polycarpe, Ste-Rosalie, St-Liboire, Ste-Christine, Ste-Marie-Salomé, Ste-Martine, St-Guillaume, St-Esprit, St-Ignace-de-Loyola, Ste-Julie, St-Thècle-Station, Ste-Scholastique, Ste-Barbe, Ste-Étienne-des-Grès, Ste-Agnès-de-Dundee, St-Eugène-de-Grantham, St-Cyrille, St-Liguori, St-Calixte, St-Célestin, Ste-Hélène-de-Bagot, St-Jérôme, St-Jean-de-Brébeuf, St-Lin, St-Félix-de-Valois, Ste-Monique, St-Eustache, Ste-Elisabeth, St-Marc, Ste-Anne-du-Lac, St-Paul-Abbotsford, St-Tite, St-Boniface-de-Shawinigan, Ste-Anne-des-Plaines, St-Norbert, St-Eugène, St-Michel, St-Stanislas, St-Jacques-L'Achigan, Ste-Flore, Ste-Ursule, Ville St-Laurent, Valleyfield, Vaudreuil, Ville-St-Michel, Victoriaville, Val-d'Or, Verchères, Val-

DOMINION STORES LIMITED
Bureaux d'administration
832, Old Weston Road,
Toronto 9, Canada.

Le 8 mars 1948.

M. Lou. D. Squair,
Vice-président de l'exécutif,
M. H. A. Dyde, C.R.,
Avocat du Comité spécial des prix,
Chambre 400, Edifice Elgin,
Ottawa, Canada.

Cher monsieur Dyde,

À la fin de ma comparution devant le Comité, on m'a demandé de lire la transcription de mon témoignage lorsqu'elle aurait été faite, et de fournir par lettre au Comité certains renseignements que le Comité désirait obtenir.

J'ai maintenant examiné le témoignage avec soin, et j'ai obtenu les renseignements suivants en réponse aux questions du Comité, renseignements que je n'avais pas avec moi à ce moment.

(1) À la page 53 du fascicule 9 des témoignages, M. Lesage m'a demandé les noms de nos acheteurs de Montréal et de Toronto relativement au pain pour les trois derniers mois.

C'est M. Frank Raymond qui, en temps ordinaire, s'occupe de l'achat du pain, et des relations avec nos fournisseurs de pain pour notre commerce de Montréal. En son absence de nos bureaux, c'est M. Armand Lavallée qui le remplace. Les renseignements concernant tout changement du prix de revient, du service, etc., sont transmis à M. C. D. Townend, notre gérant pour le district de Montréal. Si ces renseignements lui indiquent qu'il est nécessaire d'opérer quelque modification dans notre routine courante, dans notre façon d'augmenter ou de diminuer nos prix de vente, M. Townend prend la décision qui s'impose.

L'achat du pain et les relations avec nos fournisseurs de pain pour notre commerce de Toronto se font sous la direction de M. Joseph Voigt. En son absence du bureau, c'est M. Hugh Blair qui le remplace. Toutefois, comme c'est le cas pour notre bureau de Montréal, les renseignements concernant l'augmentation ou la diminution des prix sont transmis aux administrateurs du département des ventes. Relativement au pain, un certain groupe d'hommes, savoir M. Ivor Crimp, vice-président chargé des ventes, M. E. C. Hillier, coordonnateur des approvisionnements, M. J. E. Handricks, gérant de la division de Toronto, et M. C. C. Hutchinson, gérant adjoint de la Division de Toronto, se sont occupés de prendre et ont pris de fait les décisions au sujet du prix de vente au détail du pain depuis septembre dernier.

Les renseignements susmentionnés ne s'appliquent pas seulement aux trois derniers mois, mais à la période allant de septembre jusqu'à la date actuelle.

(2) À la page 4 du fascicule 10 des témoignages, M. Lesage m'a demandé le nom de notre acheteur de Montréal, et le nom de l'employé de *Harrison Brothers* qui a discuté d'avance les prix de *Harrison Brothers* le vendredi 30 janvier.

La discussion a eu lieu par téléphone, comme je l'avais prévu en renseignant le Comité. C'est M. Frank Raymond qui nous représentait lors de cette conversation, et M. Sutherland, de *Harrison Brothers*, était son interlocuteur.

(3) À la page 6 du fascicule 10 des témoignages, M. Lesage m'a demandé les mêmes renseignements contenus dans le paragraphe (1) susmentionné.

(4) À la page 14 du fascicule 10 des témoignages, M. Lesage m'a demandé: "Des administrateurs de votre compagnie, les *Dominion Stores*, sont-ils également administrateurs d'une boulangerie ou d'une minoterie fabriquant du pain ou des ingrédients?"

En réponse, j'ai affirmé que M. J. W. Horsey était le président et l'un des directeurs de la *Dominion Stores Limited*, et aussi le président et l'un directeurs de la *General Bakeries Limited*. Après avoir cherché de plus amples renseignements, je me suis rendu compte que, malheureusement, nos dossiers ne contenaient pas plus de renseignements que cela. À part M. Horsey et moi-même, les autres directeurs de la *Dominion Stores Limited* ne sont pas immédiatement intéressés à l'exploitation de notre entreprise. En ce qui me concerne particulièrement, je ne suis directeur d'aucune autre corporation.

(5) À la page 33 du fascicule 10 des témoignages, M. Cleaver m'a demandé de présenter les chiffres concernant le prix coûtant et le prix de vente des différents pains de vingt-quatre onces vendus par nous juste avant l'imposition de la régie des prix.

Voici ces chiffres:

Marque "Dominion" (Richmello):

	Cents	
Prix de vente d'un pain	7.50	(2 pour 15c.)
Prix de revient d'un pain	6.00	
Marge brute	1.50	

Pourcentage de la marge brute par rapport au prix de vente, 20 p. 100.

Pain Christie:

Prix de vente d'un pain	10.00
Prix de revient d'un pain	7.60
Marge brute	2.40

Pourcentage de la marge brute par rapport au prix de vente, 24 p. 100.

Pain Weston:

Prix de vente d'un pain	10.00
Prix de revient d'un pain	7.50
Marge brute	2.50

Pourcentage de la marge brute par rapport au prix de vente, 25 p. 100.

En note: Étant donné que les chiffres susmentionnés concernent l'année 1941, nous n'avons aucun chiffre relatif aux *General Bakeries* qui n'existaient pas encore.

Je crois que les présents renseignements comprennent tout ce que l'on m'a demandé de fournir, mais si vous désirez de plus amples renseignements sur le sujet, vous êtes priés de me le faire savoir.

Votre tout dévoué,

Le vice-président de l'exécutif,

(Signé) LOU. D. SQUAIR.

GENERAL BAKERIES LIMITED

21, rue Carr, Toronto, Canada

le 16 mars 1948.

M. H. A. DYDE,
Avocat,
Comité spécial d'enquête sur les prix,
Pièce 400, Édifice Elgin,
Ottawa, Ontario.

Cher M. DYDE,—Je vous envoie ci-inclus certains renseignements qui, je le crois, répondent aux engagements que j'ai pris. Si cependant j'avais oublié quelque chose, faites-le-moi savoir et je m'efforcerai de combler la lacune.

Les états annexés sont les suivants:

(1) États montrant les opérations de l'année jusqu'au 2 avril 1947, ceux des 16 semaines terminées le 25 juillet 1947, des 12 semaines terminées le 15 octobre 1947, et des 12 semaines terminées le 7 janvier 1948.

(2) Inventaire pris le 23 juillet 1947, le 17 septembre 1947 et le 7 janvier 1948 montrant séparément la farine à pain.

(3) Liste des traitements des dirigeants de la compagnie, donnés séparément, ce qu'on attendait de moi si j'ai bien saisi.

(4) État des ventes de pain à certains épiciers déjà nommés comme vendant au-dessous du prix courant.

Au sujet de ces renseignements, je tiens à dire que la situation est susceptible de changer de jour en jour. Je veux signaler par là qu'un détaillant peut vendre un pain "Spécial" dix cents une journée puis, le lendemain, peut-être à 2 pour 19c. Plus tard, il peut l'offrir au prix régulier de 12c. Je ne pense pas que ces écarts soient bien répandus, mais je crois savoir qu'ils se sont produits.

De même, un détaillant peut bien avoir accepté un pain spécial quelque temps, puis cessé de le faire.

Je veux tout simplement montrer que, dans le cas de quelques détaillants, la situation des prix n'est pas nécessairement constante.

(5) État donnant le volume des pains non vendus qui ont été retournés.

Je tiens à appeler votre attention sur plusieurs autres points:

a) Dans le quatorzième fascicule du compte rendu, à la deuxième ligne d'une question posée par M. Harkness, le mot décembre devrait se lire: septembre.

b) Deux pages plus loin, vers le tiers de la page, une réponse se termine par les mots: "dix unités de détail". Ce devrait être: "unités se détaillant à dix cents"; en d'autres termes, une unité est un article se détaillant à 10c.; ou un article se détaillant en général 40c. formerait 4 unités.

Les mots ci-dessus qui suivent, "unités se détaillant à dix cents", définissent tout simplement l'expression et ne corrigent pas le compte rendu. Si je m'en souviens bien, je n'ai pas donné cette explication dans mon témoignage oral.

c) La confusion relative à l'effet de la hausse des prix en janvier, révélée par les témoignages qui ont été consignés au bas de la dernière page dont nous venons

de faire mention, pourrait probablement être dissipée, si l'on reconnaissait que l'augmentation (de moins d'un cent pour nous) ne s'applique qu'à environ la moitié des ventes totales effectuées à Montréal, et qu'à environ 40 p. 100 des ventes totales effectuées à Toronto; mais on s'est servi des ventes totales simplement pour déterminer le pourcentage de profit.

Si vous avez besoin de plus amples renseignements, veuillez me le faire savoir.

Votre bien dévoué,

Le secrétaire-trésorier de la General Bakeries Limited,

(Signé) J. M. MacDONALD

J. M. MacDonald: DC
Pièces jointes

GENERAL BAKERIES LIMITED

ÉTAT MONTRANT LES OPÉRATIONS POUR DES PÉRIODES SPÉCIFIÉES

—	Année terminée le 2 avril 1947	16 semaines terminées le 23 juillet 1947	12 semaines terminées le 15 octobre 1947	12 semaines terminées le 7 janvier 1948
Ventes—				
Pain	2,498,232	829,910	708,680	823,142
Sucreries	607,011	170,463	124,971	119,029
Gâteaux	1,106,450	359,314	275,316	284,588
Total	4,211,693	1,359,687	1,108,967	1,226,759
Ingrédients—				
Pain	1,075,200	367,548	324,212	433,293
Sucreries	259,727	71,337	53,936	54,577
Gâteaux	555,770	189,507	146,047	156,211
Total	1,890,697	628,392	524,195	644,081
Frais de boulange—				
Salaires	586,632	190,157	155,477	162,896
Divers	149,209	49,570	38,799	43,192
Total	735,841	239,727	194,276	206,088
Coût total des ventes	2,626,538	868,119	718,471	850,169
Profit brut	1,585,155	491,568	390,496	376,590
Salaires des ventes	683,464	224,187	173,630	189,399
Annonce	74,939	26,141	18,093	17,018
Autres frais de vente	268,844	79,574	74,353	76,831
Administration, assurance, taxes et dépréciation	268,090	91,402	71,059	73,738
Frais du bureau-chef	57,223	19,057	14,547	17,032
Total	1,352,560	440,361	351,662	374,017
Net	232,595	51,207	38,834	2,573
Frais du bureau central et intérêt	36,436	13,251	13,664	13,070
Net avant les taxes	196,159	37,956	25,170	Perte10,497
Réserve pour l'impôt	75,000	14,100	9,340	
Profit net sur les opérations	121,159	23,856	15,830	Perte10,497
Net	2.9% des ventes	1.8% des ventes	1.4% des ventes	0.9% de la perte sur les ventes

NOTE: Tous les chiffres sont pour l'ensemble de la compagnie.

GENERAL BAKERIES LIMITED

ÉTAT DES INVENTAIRES À DES DATES SPÉCIFIÉES

	Farine de pain		Autre	Total
	Barils	$	$	$
Le 23 juillet 1947	4,830	21,660	275,721	296,381
Le 17 septembre 1947	2,950	14,256	230,004	243,260
Le 7 janvier 1948	7,059	55,586	207,673	263,259

Remarques; (1) Les chiffres du 17 septembre sont ceux de l'inventaire pris le soir du 16 septembre, déduction faite des ingrédients entrant dans la production pour la vente le 17. Ou, notre semaine se termine le mercredi soir et l'inventaire, comme ci-dessus, pris le mardi soir, après déduction des ingrédients employés pour la vente le mercredi.

(2) La forte augmentation dans la farine, à partir de septembre jusqu'à janvier, est due aux gros achats faits à Vancouver, achats habituels à la fin de l'automne et en hiver, afin de créer des réserves en prévision des retards possibles occasionnés dans le transport au delà des montagnes.

GENERAL BAKERIES LIMITED

ÉTAT DONNANT LES TRAITEMENTS DES DIRIGEANTS DE LA COMPAGNIE

M. J. W. Horsey, président	$ 5,000 par année
M. H. C. Wright, vice-président et gérant général	15,000 par année
M. J. M. MacDonald, secrétaire-trésorier	7,500 par année

Remarque; (1) Les chiffres des traitements donnés ci-dessus sont globaux, les dirigeants n'ayant retiré aucune gratification.

(2) Tous les traitements ci-dessus sont passés aux dépenses du bureau-chef; ils sont, à leur tour, répartis par périodes entre les cinq divisions de la compagnie, à raison de 1½ p. 100 des ventes de la période précédente. Ces dépenses ne comprennent ni les dépenses du bureau central ni l'intérêt.

(3) Les salaires (y compris ceux des sténographes) forment environ 50 p. 100 des dépenses du bureau-chef.

(4) Le personnel de notre bureau-chef se compose des trois personnes susdites et d'un sténographe.

(5) Temporairement, M. Smith, gérant général des ventes, a la direction de nos affaires à Toronto, mais son salaire est inscrit au bureau-chef. Ceci n'affecte pas le montant des dépenses du bureau-chef imputables à Toronto, vu que l'inscription est répartie à raison de 1½ p. 100 des ventes de la période.

QUANTITÉS DE PAIN VENDUES A CERTAINS ÉPICIERS

1. Bassin: Moyenne de 23 pains par jour pour les trois magasins ensemble en janvier 1948, pain régulier de 13 cents. Moyenne de moins que 10 pains par jour pour les trois magasins ensemble en février 1948, pain régulier de 14 cents. Moyenne d'environ 50 pains par jour pour les trois magasins ensemble en février 1948, pain spécial de 12 cents.

2. Hardies: Moyenne d'environ 12 pains par jour en janvier, le pain régulier de 13 cents. Cette moyenne est restée la même pour février. Vente d'environ 8 pains par jour de pain spécial à 10c. Pendant quelque temps, on le vendit 12c. le pain.

3. Hussey: En janvier, moyenne d'environ 25 pains réguliers de 13c. Vente de 55 pains par jour en moyenne du 9 février au 3 mars. La plupart ont été vendus 12c.

4. Saunders: N'était pas un client avant que nous vendions du pain spécial; il vend aujourd'hui à peu près 20 à 25 pains par jour, à dix cents.

5. 1380 ouest, rue Queen: En janvier, moyenne de 5 à 8 de nos pains réguliers par jour. Le magasin prit pendant quelque temps 5 à 10 pains spéciaux par jour. Il vend aujourd'hui environ 70 pains tranchés par jour, prix régulier 15 cents, prix de vente 11 cents.

6. 1098 est, rue Queen: En janvier, moyenne de 4 pains réguliers par jour à 13 cents le pain. Vente d'environ 10 pains spéciaux par jour, à 11 cents le pain.

7. Lucatch: En janvier, moyenne d'environ 6 pains par jour de notre pain régulier de 13c. En février, moyenne d'environ 20 pains par jour vendus à 11½c. On n'a vendu notre pain spécial que durant quelques jours.

REMISE DE PAINS NON VENDUS

L'importance des remises de pain non vendu a été discutée lorsqu'il s'est agi de la différence de prix entre le pain régulier des *General Bakeries* et le pain *Richmello*, qu'il n'est pas permis de retourner.

Les vendeurs, après entente, ont la permission de retourner jusqu'à 2 p. 100 de ce qu'ils ont apporté, sans aucune charge. C'est-à-dire que la compagnie absorbe jusqu'à 2 p. 100, et que le vendeur est responsable pour tout ce qui dépasse ce chiffre.

Pour les trois périodes de quatre semaines entre le 13 novembre 1947 et le 4 février 1949, les remises de pain non vendu se sont élevées à 1.6 p. 100 du nombre de pains vendus. Les ventes de pain dont il s'agit ici sont les ventes totales, moins celles du pain *Richmello*.

CONSOLIDATED BAKERIES OF CANADA LIMITED

1162, rue Bay, Toronto, Ontario

Me H. A. Dyde, C.R.,
Avocat du Comité spécial des prix,
Édifice Elgin, Ottawa, Ontario.

Cher monsieur,

Le Comité spécial des prix m'a prié de lui fournir les chiffres d'exploitation des *Consolidated Bakeries of Canada Limited* pour le mois de février, reflétant, pour le mois complet, l'augmentation de 1 cent entrée en vigueur le 27 janvier. Les chiffres qui suivent sont pour les cinq semaines terminées le 6 mars 1948.

Volume des ventes; Toronto, 1,878,402; Montréal, 4,430,584; toutes les boulangeries, total: 9,052,456.

Pouvons-nous vous faire remarquer que la réduction de 513,000 livres change grandement nos chiffres d'exploitation.

	Cents
Variations du prix de vente	12 et 14
Prix de vente	13.11
Coût du matériel	6.16
Main-d'œuvre à la boulangerie	1.11
Combustible pour four	.16
Frais généraux	1.10
Fabrication totale	8.53
Salaires de vente	2.61
Frais de livraison	1.81
Administration	.26
Coût total	13.21
Perte	.10

Je signale aussi au Comité que, même si l'on dit généralement que l'industrie de la boulangerie n'est pas affectée par la taxe de vente de 8 p. 100, elle l'est en

réalité, mais de façon indirecte. La taxe de 8 p. 100 est imposée sur les articles suivants dont elle se sert:

Huiles et graisses (toutes les sortes, sauf le saindoux)
Graisse pour pétrin
Huile pour casseroles
Huile pour diviseur
Levure
Oeufs (congelés) blancs séparés
Oeufs (congelés) jaunes séparés
Raisin
Raisin de Corinthe
Pelures
Dates
Cerises (en conserve, non congelées)
Arkady
Extrait de malte
Poudre à pâte
Soda à pâte
Crème de tarte
Noix de toutes sortes (sans écale)
Épices de toutes sortes
Glucose
Fécule de maïs
Confitures et gelées de toutes sortes
Mélasse
Remplissage aux pommes pour tartes (excepté les fruits frais)
Fruits, toutes sortes, non congelés
Pulpe d'ananas
Farine pour beignes
Glaçages ou remplissages préparés
Essences, extraits et colorants (toutes les sortes)
Chocolat
Cacao
Gélatine
Glycerine
Mycoban
Mélanges à gâteaux (toutes les sortes)
Gruau
Noix de coco
Acides
Ornements à gâteaux
Papiers pour casseroles (utilisés pour la cuisson seulement)
Uniformes pour boulangerie
Fluides et poudres pour le nettoyage des casseroles
Balais
Brosses
Désinfectants
Nettoyeurs
Savon
Huile à plancher
Ferronnerie (pour tout usage)
Globes pour éclairage
Composé pour bouilloire
Billets pour le pain
Serviettes de papier
Papier de toilette
Papeterie—impression et approvisionnements
Uniformes des livreurs
Paniers de livraison
Cageots de livraison
Livres de route et couvercles
Fers à cheval
Ferrage
Pneus
Chambres à air
Chaînes de pneus
Accumulateurs
Bougies d'allumage
Pièces de réparation pour camions
Alcool ou antigel
Nettoyeurs et polis
Couvertures pour chevaux
Brosses
Transfert des camions et voitures
Pièces de réparation des voitures
Nouvelles voitures
Nouvelles carosseries pour camions

Respectueusement à vous,
Le président des Consolidated Bakeries of Canada Limited,
A. EARWAKER.

AE:OW

CHAMBRE DES COMMUNES
COMITÉ SPÉCIAL DES PRIX

Exposé de la Great Atlantic and Pacific Tea Company, Limited, en réponse à des questions soulevées lors de l'enquête sur le pain.

Tous les prix et frais sont indiqués en cents, à deux décimales près aux endroits appropriés.

Page 34, fascicule n° 15.

Le 14 février 1948, le coût du pain sur le quai était de 8.70c. En y ajoutant le coût approximatif de la livraison, .42c. pour un pain de 24 onces, on obtient un coût de revient total de 9.12c. au magasin, lequel, avec un prix de vente de 10c. par pain, laisse un profit brut de 8.8 p. 100.

Le coût de livraison approximatif de .42c. pour un pain de 24 onces est quelque peu arbitraire. Des comptables du prix de revient diront que le chiffre est élevé. Le pain est encombrant, mais léger et facile à manipuler. Le coût véritale dépend jusqu'à un certain point, de la pesanteur de la charge et de la dimension de la voiture, et ne peut être déterminé de façon exacte. Après avoir entendu les représentants de la *Tea Company* discuter ce chiffre de .42c., je suis porté à croire qu'il est élevé, mais je n'ai pas entendu exposer suffisamment de raisons pour justifier un chiffre plus bas. On me dit que le poids des cartons est négligeable, et il n'entre pas dans le coût de la livraison.

Page 37, fascicule n° 15, et page 5, fascicule n° 16.

Aux pages 37 et 5, le témoignage sur le rapport entre le coût des ingrédients et le coût de fabrication d'un pain porte plutôt à confusion. La question de M. Fleming, page 37, se lit comme suit: "La hausse de prix de votre farine semble bien avoir eu au moins quelque chose à faire avec l'augmentation de votre marge brute, pour cent, sur le prix de vente, du 1er décembre au 14 février?" M. Fleming veut évidemment parler de la *diminution de prix* de la farine.

D'après les chiffres mentionnés par M. Burdon, à la page 37, le prix d'un baril de farine a diminué, entre le 8 décembre 1947 et le 5 février 1948, de $7.45 à $6.95 le baril, soit 50c. Une diminution de .10c. dans le prix d'un baril de farine réduit le prix d'un pain d'un vingtième de cent environ. Une diminution de .50c. par baril amène donc une réduction d'un quart de cent par pain de 24 onces.

Le coût d'un pain a diminué de 9c. à 8.7c. entre 1er décembre 1947 et le 14 février 1948. Une partie, soit .25c., est attribuable à la diminution du prix de la farine, et la balance, à une augmentation de la production.

Le profit brut sur les gâteaux et les pâtisseries est de 15.78 p. 100. Le profit brut le plus bas sur un gâteau, à Toronto, est de 9.52 p. 100; à Montréal, de 7.6 p. 100. Le profit brut le plus élevé sur le même article, à Toronto, est de 24.57 p. 100; à Montréal, de 25.43 p. 100. Dans chaque cas, ces profits sont basés sur les frais facturés. Ce sont les frais sur le quai; ils ne comprennent pas les frais de livraison, qui sont considérés comme étant les mêmes que pour le pain, soit .28c. la livre.

Le nombre total de pains expédiés au cours de la période de 4 semaines se terminant le 31 janvier 1948 est de 1,113,757. Pour les quatre semanies précédant l'abandon des régies et se terminant le 30 août 1947, le chiffre est de 888,535.

Page 39, fascicule n° 15

Il est répondu à la question relative à la répartition des impôts imputés à la cuisson et à la production du pain à la page 5, fascicule n° 16.

Page 6, fascicule n° 16.

Un autre magasin, celui de North-Bay, appartient à la catégorie de ceux qui vendent deux pains pour 23c.

Page 10, fascicule n° 16.

Le président a prétendu que 1,800 pains blancs ont été vendus en un jour dans un magasin d'Ottawa. Récemment, au cours d'une semaine moyenne de 5 jours (tous les magasins *A. & P.* n'étant ouverts que 5 jours par semaine), les ventes hebdomadaires moyennes de pain blanc régulier de 24 onces, non tranché, et de *Vita B*, 24 onces, pour chacun des magasins d'Ottawa, ont été de 1,778 pains, ce qui donne 355 pains par jour pour chacun des magasins.

Le profit brut, en dollars, sur tout le commerce, pour la période de 12 mois terminée le 28 février 1947, a été de $5,318,811. Je vous renvoie ici à l'Appendice "A" attaché à ma lettre du 11 mars 1948.

Le chiffre exact, pour les ventes au cours de l'année terminée le 28 février 1947, est de $38,904,582. Le taux net du profit sur les ventes *avant* les déductions d'impôt et de taxes sur l'excédent des profits apparaît dans la marge de l'Annexe "A" comme étant de 1.79 p. 100. C'est là une erreur de copiste. Le chiffre devrait être de 1.77 p. 100.

Le taux net du profit sur les ventes, *après* les déductions d'impôt et de taxes sur l'excédent des profits, est de .99 p. 100. Le taux du profit brut est de 13.67 p. 100.

Pages 17 et 18, fascicule n° 16.

Le 3 mars 1941, un employé du bureau de l'*A. & P.* à Toronto, recevait un appel téléphonique de M. M. N. Campbell, vice-président de la Commission fédérale du commerce et de l'industrie, demandant qu'un représentant de la *Tea Company* apparaisse devant le ministre du Commerce le mercredi suivant, ou le plus tôt possible par la suite. Le 14 mars, M. Bird se rendit au bureau de M. Campbell à Ottawa. On lui dit que M. Morrison, président du *National Bakers' Council*, et M. Sparks seraient au bureau de M. Campbell à deux heures quinze, ce jour-là, et M. Bird a été prié d'être présent. J'ai assisté, avec M. Bird, à cette réunion présidée par M. Campbell. L'honorable M. MacKinnon n'était pas présent. D'après mes fiches, la lettre ou le mémoire de M. Morrison, adressé à M. Campbell, a été lu et discuté. En réponse, M. Bird déclara que la *Tea Company* réalisait des bénéfices sur le pain en général et dans les magasins particuliers, et qu'elle ne se croyait pas tenue d'augmenter le prix alors qu'elle réalisait des bénéfices, particulièrement durant la guerre. En aucun temps, M. Bird ou le signataire de cet exposé n'ont vu M. MacKinnon. M. Bird ne s'est entretenu qu'avec M. Beebe.

Ottawa, le 23 juin 1948.

Cher monsieur DYDE,

En rapport avec les autres renseignements qui m'ont été demandés au cours de mon témoignage d'hier, je puis vous donner les informations qui suivent, et je serai prêt à reparaître devant le Comité à ce sujet si vous le jugez nécessaire.

Vous vous souvenez que les prix comparatifs de la laine à l'état naturel, pour les années 1939 à 1948 inclusivement, étaient indiqués sur le tableau n° 4 de mon exposé. La première question était de savoir si ces prix étaient ceux qu'ont obtenus les producteurs de laine, ou s'il y avait quelque prix intermédiaire entre celui du producteur et le prix payé par le moulin. La réponse, c'est que les prix que j'ai mentionnés, d'après le tableau n° 4, s'appliquent à la laine lavée à chaud, c'est-à-dire la laine qui a été mise en ballot, classée et nettoyée. La laine à l'état naturel, c'est-à-dire la laine graisseuse, doit subir plusieurs procédés pour le lavage à chaud. J'inclus ici le tableau n° 4A, indiquant les prix de la laine graisseuse, d'origine australienne, tirés des prix du tableau n° 4. Vous voudrez bien noter qu'il s'agit seulement de la grosse laine et de la laine fine. En comparant les deux tableaux, vous vous rendrez vite compte que les prix de la qualité moyenne sont les mêmes sur les deux, parce que je ne savais pas comment convertir les prix de cette qualité. Comme je l'ai déclaré, le procédé de conversion est très compliqué, et dépend du nombre des sortes de laine dont vous vous occupez. Cependant, je crois que le tableau n° 4A vous donnera une idée de la chose.

La deuxième question était de savoir à quelle période s'appliquaient les cotations de 1947 sur les prix comparatifs des tissus du Royaume-Uni et du Canada.

(Je crois que l'interrogateur a plutôt voulu demander s'il s'agissait de la période des régies ou de celle qui a suivi l'abandon des régies.) La réponse à ceci, c'est que les chiffres représentent une moyenne pour les six premiers mois de l'année. Ce qui veut dire que c'est là la moyenne du prix complètement réglementé en vigueur pendant le premier mois de l'année seulement, ainsi que du prix résultant de l'augmentation contrôlée, à partir de la fin de janvier jusqu'à l'abandon des régies, et du prix qui a prévalu après l'abandon des régies, à la fin de mars, si je me souviens bien.

Je crois que la troisième question a été posée par M. Irvine, au cours de notre discussion sur l'activité de la Commission en rapport avec la surveillance des prix injustifiés et irraisonnables. Il s'agissait de savoir quel personnel la Commission employait à la fin de mai. Le nombre est de 1,147 employés, mais je dois faire remarquer que ce chiffre comprend beaucoup d'employés s'occupant des loyers, le personnel chargé de l'administration des huiles et des graisses, ainsi qu'un personnel considérable dont le travail se rapporte à la Régie provisoire des importations, du ministère des Finances. Ce chiffre se compare avec celui de 6,000 exactement, qui représente le nombre le plus élevé d'employés ayant travaillé uniquement pour la Commission lorsque les réglementations générales existaient.

J'ai confiance que ces renseignements vous suffiront. Si vous en désirez d'autres, vous n'aurez qu'à m'appeler.

Mes salutations.

Sincèrement à vous,

A. G. S. GRIFFIN.

M. H. A. Dyde, C.R.,
Comité spécial des prix,
Chambre des communes,
Ottawa.

TABLEAU 4A

Prix de la laine graisseuse a l'état naturel

(cents par livre)

—	Qualité	Juin 1939	Juin 1946	Juin 1947	Avril 1948
		c.	c.	c.	c.
Fine	70	29.0	48.2	66.8	105.2
	64	26.8	46.0	61.7	98.0
	60	25.4	43.9	58.3	87.3
Moyenne	58	35.1	63.0	77.3	104.00
	56	32.7	58.4	60.9	78.00
Grosse	50	18.3	29.3	28.1	35.00
	48	18.0	27.8	26.8	31.9
	46	17.7	26.1	25.8	31.3

Source: Wool Intelligence, Commonwealth Economic Committee, 1er janvier 1948.

SESSION DE 1947-1948

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ SPÉCIAL

DES

PRIX

Fascicule n° 78

RAPPORT

À LA CHAMBRE

VENDREDI 25 JUIN 1948

Ottawa
Edmond Cloutier, C.M.G., B.A., L.Ph.,
Imprimeur de Sa Très Excellente Majesté le Roi
Contrôleur de la papeterie
1948

MEMBRES DU COMITÉ

(le 25 juin 1948)

L'HON. PAUL MARTIN, président

MM. Ralph Maybank, *vice-président*,
Roland Beaudry,
L.-René Beaudoin,
Donald M. Fleming,
Douglas S. Harkness,
William Irvine,
Walter F. Kuhl,
Jean Lesage,
Robert H. McGregor,
Robert W. Mayhew,
Robert McCubbin,
Charles C. I. Merritt,
Roch Pinard,
W. Ross Thatcher,
Robert H. Winters.

TABLE DES MATIÈRES

Sujet

Le Comité spécial des prix a l'honneur de présenter son

Rapport

Le 10 février 1948, la Chambre des communes adoptait la résolution suivante :

"Qu'un comité spécial de la Chambre soit institué afin d'enquérir et faire rapport sur :

a) les causes de la récente augmentation du coût de la vie ;

b) les prix qui ont été haussés au delà d'un niveau justifié par l'accroissement des frais ;

c) les augmentations de prix causées par l'acquisition, l'accumulation ou le refus de vente, par toutes personnes, sociétés ou corporations, de toutes marchandises au delà des quantités raisonnablement requises pour les fins ordinaires de leurs affaires ;

Que ce comité soit autorisé à instituer, avec les membres qui le composent, les sous-comités qu'il jugera utiles ou nécessaires pour traiter de certaines phases de l'enquête, et qu'il soit autorisé à convoquer des personnes, à faire produire des documents et dossiers, à interroger les témoins sous serment, et à imprimer, au jour le jour, les documents et témoignages qu'ordonnera le comité ;

Que le comité soit autorisé à siéger pendant les séances de la Chambre ;

Que le quorum du comité soit de sept membres ;

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'un avocat-conseil, de comptables et d'autres aides nécessaires, qui seront payés à même les crédits votés par le Parlement ;

Que ce comité se compose de MM. Beaudry, Cleaver, Fleming, Homuth, Johnston, Knowles, Lesage, Martin, Maybank, Mayhew, McCubbin, Merritt, Nicholson, Pinard, Smith (*Calgary-Ouest*) et Winters, et que les dispositions de l'article 65 du Règlement soient suspendues à cet effet".

Plusieurs changements ont été subséquemment apportés à la composition du comité, M. MacInnis remplaçant M. Knowles, M. Irvine remplaçant M. Nicholson, M. Harkness remplaçant M. Smith, M. Thatcher remplaçant M. MacInnis, M. Kuhl remplaçant M. Johnston, M. Beaudoin remplaçant M. Cleaver, M. McGregor remplaçant M. Homuth, M. Zaplitny remplaçant M. Irvine et M. Irvine remplaçant M. Zaplitny.

Après sa formation, votre Comité s'est réuni sous la présidence du soussigné en vue de commencer l'organisation et l'orientation de son travail. Il fut résolu de faire une enquête sur un certain nombre de produits différents pour arriver à comprendre les forces qui avaient provoqué la hausse récente des prix et à présenter un rapport sur les autres points mentionnés dans l'ordre de renvoi. Les divers produits qui ont fait l'objet d'une enquête sont passés en revue par ordre ci-dessous.

Le Comité a organisé un secrétariat formé d'un corps compétent d'adjoints, a retenu les services de maîtres H. A. Dyde, C.R., et Fabio Monet, C.R., ainsi que de M. J. R. M. Wilson, F.C.A., à titre de comptable.

Sauf pour l'enquête sur les textiles, le Comité a adopté la méthode de recueillir ses renseignements préliminaires des entreprises de l'industrie faisant l'objet de l'enquête et a convoqué des témoins pour qu'ils viennent témoigner et déposer leurs pièces au Comité chargé de l'enquête.

Dans le cas de l'enquête sur l'industrie primaire des textiles, le Comité a retenu les services de M. Maurice Samson, C.A., de la maison Chartré, Samson, Beauvais, Gauthier et Cie, experts comptables, et lui a demandé de faire une étude complète des entreprises représentatives de l'industrie, puis de soumettre un rapport au Comité sur les faits établis. Ces rapports ont été présentés par MM. Maurice Samson, C.A., et E. Harry Knight, C.A. Quand on les eut reçus, les témoignages oraux ont été donnés en explication des rapports, après quoi les représentants de plusieurs compagnies manufacturières de l'industrie ont été interrogés sur les états faisant partie du rapport des comptables et sur les autres pièces documentaires en la possession du Comité.

Le Comité a été institué pour établir les faits concernant la situation des prix. Il devait enquêter sur les faits et non élaborer des programmes. Sa mission consistait à déterminer, dans la mesure du possible, les circonstances réelles de la situation présente.

On n'a pas accordé au Comité le pouvoir de fixer les prix ou de les abaisser. Un tel pouvoir ne peut être conféré qu'en vertu d'une mesure législative provinciale ou fédérale. Le Comité estime, toutefois, que le fait même de son existence et son pouvoir d'assigner des témoins pour qu'ils donnent un compte rendu de leurs transactions commerciales a eu un effet restrictif salutaire sur les hausses inexcusables des prix. Cette opinion est confirmée par les déclarations de témoins représentatifs.

Lorsque les faits mettaient à découvert des écarts de conduite et des injustices à l'endroit du public, on les portait à l'attention des autorités compétentes. Certaines poursuites judiciaires ont été intentées en conformité de la législation en vigueur.

Pendant le peu de temps qu'il a eu à sa disposition, le Comité n'a pu enquêter sur tous les facteurs qui entrent dans l'établissement des prix des biens de consommation mais en interrogeant, au cours de ses 77 séances publiques, 130 témoins, le Comité a obtenu des éléments de preuve sur la situation des prix dans le domaine de la production et de la distribution de certaines denrées essentielles. Ces témoins comprennent entre autres des hauts fonctionnaires du Gouvernement fédéral, des représentants d'associations de consommateurs, de corporations, d'associations coopératives, de maisons d'affaires, des comptables retenus par le Comité et des particuliers. Le compte rendu sténographique des témoignages, qui compte au delà de 3800 pages imprimées, est déposé avec le présent rapport et les 155 pièces produites.

SOMMAIRE DES CONSTATATIONS

Dans son enquête sur la hausse des prix, le Comité a constaté que les principales causes de leur tendance ascensionnelle a pris naissance dans les années de guerre. La cause isolée la plus importante en réside dans les prix extérieurs. Le Canada a maintenant un régime économique dans lequel les importations et les exportations jouent un rôle de premier plan. En 1947, par exemple, les importations se sont élevées à $2,600,000,000 et les exportations à $2,800,000,000.

Vu que le commerce extérieur constitue une forte part de l'activité commerciale du Canada, il s'ensuit que les prix courants au pays sont particulièrement sensibles aux fluctuations des prix mondiaux. Le niveau canadien des prix a dû monter à cause de la pression vigoureuse exercée par les prix à l'étranger qui, au cours de la période actuelle de relèvement, avec ses pénuries mondiales, ont sans cesse monté et très rapidement en certains cas.

En même temps, les frais de production et de distribution au gros et au détail se sont aussi accrus. À chaque étape du système commercial, ces frais augmentés ont tendu à majorer le prix exigé du consommateur.

Il est difficile de déterminer quelle influence le pouvoir d'achat plus fort peut avoir sur les prix. Mais il est admis qu'il en conditionne le niveau. Au Canada, comme l'indique le " revenu personnel disponible ", le pouvoir d'achat a augmenté de deux fois et demie depuis 1930.

Cette expansion du pouvoir d'achat a sans aucun doute contribué, entre autres facteurs, à la hausse du niveau des prix.

Au cours de ses enquêtes, le Comité a constaté que, dans certains cas, des opportunistes, profitant des conditions spéciales qui prévalaient, réalisèrent des bénéfices sans précédent. Il est peut-être vrai qu'en certaines instances de tels profits ne devaient pas se répéter, mais on ne saurait nier que les prix élevés qui avaient donné lieu à de pareils bénéfices contribuèrent, à l'époque, à hausser le coût de la vie.

Le Comité conclut que les causes significatives de la récente hausse dans le coût de la vie au Canada sont les suivantes :

a) Hausse des prix extérieurs,

b) Augmentation du coût de la production,

c) Expansion du pouvoir d'achat par rapport aux denrées et aux services disponibles.

d) Certains autres facteurs dont il faut tenir compte dans les cas spécifiés énumérés ci-après.

En recharchant, conformément à son ordre de renvoi, des faits établissant que " les prix ont été haussés au delà d'un niveau justifié par l'accroissement des frais ", le Comité a découvert nombre d'exemples indiquant que durant les huit derniers mois, des particuliers et des compagnies ont réalisé des bénéfices de beaucoup plus élevés que ceux qui semblaient normalement justifiés. Dans ces cas particuliers, pareils bénéfices sont dus à des circonstances spéciales telles que des approvisionnements restreints, des augmentations de prix à l'étranger ou une demande exceptionnellement considérable. Là où il était évident que l'on avait profité de ces conditions pour faire des bénéfices anormalement élevés, le Comité a déféré les éléments de preuve à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Il en est résulté que 12 poursuites concernant le beurre furent instituées sous l'empire de la clause du bénéfice " juste et raisonnable " et d'autres dispositions des règlements de la Commission. Des condamnations ont été prononcées dans trois causes et des poursuites ont été autorisées dans 5 cas concernant les fruits et les légumes.

Le Comité est convaincu que le fait, pour lui, de poursuivre des enquêtes sur certaines denrées dont les prix sont particulièrement susceptibles d'augmentation à l'heure actuelle, a exercé une influence restrictive sur les individus, et les firmes s'adonnant à la transformation, à la vente ou à la manutention de ces denrées et des denrées connexes.

CONCLUSIONS

Dans ce rapport, le Comité examine les facteurs principaux et secondaires qui ont provoqué l'augmentation récente du coût de la vie, et il étudie les mesures que devrait prendre le gouvernement relativement à la question des prix, l'un des problèmes qui préoccupent le plus l'esprit du public à l'heure actuelle.

Le Comité en est venu à la conclusion que le gouvernement devrait prendre certaines mesures en considération. Les suggestions que le Comité formule ici

ne sont manifestement pas toutes d'égale importance et leur application respective produirait des effets d'un degré divers sur la structure des prix. Néanmoins, cette application aurait son effet soit en provoquant directement une réduction des prix, soit en mettant en branle une opinion publique éclairée.

Pourquoi le Comité propose ce qui suit :

1. Que le gouvernement étudie l'à-propos d'instituer immédiatement une commission sous l'empire de la Loi des enquêtes publiques, pour continuer le travail commencé par ce Comité ; celui d'enquêter sur le jeu des prix et sur les facteurs qui provoquent des augmentations des prix et des coûts ainsi que la majoration des marges de bénéfices.

Le résultat du travail qu'accomplirait la Commission indiquerait s'il est opportun d'instituer à la prochaine session du Parlement un comité semblable à ce Comité spécial des prix. Le Comité en vient à cette conclusion parce que son enquête jusqu'ici a révélé nettement, que, dans quelques cas, dans certains genres de commerce au Canada, il y a tendance à tirer profit des conditions anormales actuelles pour réaliser les plus forts bénéfices possibles, en maintenant les prix à un niveau élevé, et en ignorant ainsi le bien être général de la population canadienne.

Le Comité est également d'avis qu'il est possible de réprimer cette tendance par l'examen minutieux et constant, qu'il suggère, des prix et des bénéfices, et par la publicité qui en résultera.

2. Le Comité a été frappé de l'importance du travail du Commissaire des enquêtes sur les coalitions, pour enrayer certaines manœuvres qui tendent à hausser les prix à des niveaux exorbitants, et pour assurer le jeu de la concurrence par laquelle devraient se niveler les prix dans l'intérêt du consommateur. Le Comité croit également que les fonds qu'on a mis à la disposition du Commissaire, par le passé, ne suffisent plus pour assurer l'accomplissement du travail qui s'impose.

3. Que le Gouvernement modifie les règlements d'exécution des lois appropriées, si la chose est jugée nécessaire, pour que les mesures qui s'imposent puissent être prises sans délai chaque fois que sont révélés des cas flagrants d'exploitation du consommateur. Tout en reconnaissant qu'il est difficile d'établir une formule arbitraire d'application universelle, le Comité est convaincu qu'il y a des cas où l'intérêt public est si évidemment négligé qu'il faudrait prendre des procédures sévères contre les délinquants.

Le travail d'enquête déjà entrepris par le Comité a amené 12 poursuites en justice contre ceux qui ont abusé de la situation dans le commerce du beurre ; 3 condamnations ont déjà été enregistrées. De plus, des procédures ont été instituées dans 5 cas à la suite de l'enquête sur le commerce des fruits et légumes. La Commission des prix a institué ces poursuites sous l'empire des dispositions concernant les prix " justes et raisonnables ". Le Comité croit que les activités de la Commission dans ce domaine devraient être plus poussées. Il émet de plus l'opinion que les pouvoirs de la Commission en particulier quant à cette clause pourraient même être modifiés et renforcés, au besoin, afin d'assurer une protection maximum au consommateur.

4. Que le Gouvernement étudie la possibilité d'abolir les restrictions sur les importations en vigueur à l'heure actuelle sur certains fruits et légumes tout en veillant à ne pas nuire aux intérêts des producteurs canadiens, particulièrement des producteurs qui, comme ceux qui s'occupent de la culture maraîchère,

s'efforcent d'augmenter leur production afin de satisfaire la demande croissante du marché domestique.

Le Comité se rend compte que le programme de conservation du change étranger approuvé par le Parlement est inévitable et nécessaire. Cependant, le Comité estime que du moment que ce programme crée un situation où il y a rareté de certains aliments essentiels—rareté qui peut et qui a été exploitée par certains commerçants de ces denrées de façon à priver les consommateurs—le Gouvernement devrait étudier la possibilité de supprimer ou mitiger certaines dispositions de son programme pour ce qui est desdites denrées.

5. Le Gouvernement devrait voir s'il est opportun et possible de restreindre les hausses des prix en frappant d'un impôt spécial les profits injustifiés.

6. Que le Gouvernement étudie la possibilité d'amender la Loi des compagnies en vue d'exiger l'établissement d'un système de comptabilité uniforme dans les entreprises commerciales.

En prenant cette initiative, le Gouvernement fédéral encouragerait l'établissement d'un système de comptabilité plus uniforme dans tout le Canada. Cette mesure faciliterait énormément le travail de la Commission à être créée.

La preuve entendue a démontré qu'il existe dans le moment une grande variété de systèmes de comptabilité commerciale. Dans certains cas les témoignages ont démontré que des profits excessifs peuvent être tenus cachés par certaines méthodes de comptabilité telles que le tripotage des valeurs d'inventaire, le rajustement de frais de remplacements, etc.

Un système universel de comptabilité a d'ailleurs déjà été préconisé par diverses associations commerciales du Canada.

7. Que le Gouvernement songe sans tarder à modifier la Loi des compagnies afin d'assurer une divulgation plus complète des renseignements concernant les réserves d'inventaires déduites lors de la détermination des profits.

Votre Comité recommande de plus que le Gouvernement étudie de concert avec les provinces l'à-propos d'une revision générale des dispositions concernant la divulgation de renseignements, actuellement requise par les diverses Lois des compagnies, dans les états financiers annuels des compagnies, et des règlements concernant la publication de tels renseignements.

8. Le Comité ne croit pas que les intérêts des consommateurs canadiens seraient sauvegardés par un système de régie générale des prix et de règles connexes.

Le Comité est d'avis que pendant la période difficile de transition que nous traversons, le gouvernement devrait songer à la réimposition de certaines mesures de régie et au paiement de certains subsides temporaires, dans les cas où il est clairement démontré qu'autrement le consommateur en souffrirait grandement.

L'expérience tentée dans d'autres pays où l'on a essayé de maintenir un système de contrôle total des prix et les régies connexes, démontre clairement que le coût des subsides à lui seul, sans parler des lourdes dépenses requises pour le maintien du rouage administratif nécessaire à l'administration et à la mise en vigueur des régies, nous interdit de les imiter. Le Canada ne peut conserver son rang de grande nation commerçante du monde et, en même temps, s'isoler complètement des fluctuations économiques d'envergure mondiale. Néanmoins le Comité est d'avis que, pendant que dure la période de transition de l'économie dirigée du temps de guerre à une économie libre, nous devons nous efforcer le plus possible d'éviter un bouleversement de l'économie canadienne et de réduire au minimum les difficultés dont souffre le peuple à cause de la hausse des prix.

9. Le Comité est d'avis que le Geouvernement devrait se demander si le temps n'est pas venu d'abolir les taxes spéciales d'accise sur les produits qui sont d'un usage général au Canada.

Le Parlement a approuvé ces taxes dans le but d'aider à la conservation des devises étrangères. Elles n'avaient pas été imposées dans le but d'accroître les revenus du fisc, mais bien de faciliter le succès du programme général préconisé par le Gouvernement en vue de la conservation des dollars américains. Elles ne devraient pas rester en vigueur plus longtemps que cette fin ne l'exige.

10. Que le Gouvernement prenne en sérieuse considération la question de la revision de la régie actuelle des loyers, aux fins de faire disparaître les causes de difficultés, dans certains cas particuliers. Au cours de son enquête sur la situation des prix en général, le Comité a constaté les effets de la régie des loyers. Que cette régie ait été d'un grand bénéfice pour la presque totalité des familles canadiennes, personne ne le conteste. Par contre, le Comité croit que, dans des cas particuliers, elle est une source d'embarras et de difficultés pour les propriétaires de logis. Toutefois, le Comité désire affirmer catégoriquement qu'il s'oppose à une abolition totale de la régie des loyers, à l'heure actuelle.

11. Le Comité se rend compte qu'éventuellement le Gouvernement fédéral devra faire face à des difficultés constitutionnelles par suite de son intervention dans le domaine des prix. Évidemment, c'est là un domaine qui normalement, sous notre régime constitutionnel, relève des administrations provinciales, bien que le Gouvernement fédéral ait été obligé d'intervenir, à cause des conditions pressantes du temps de guerre.

Le Comité est forcé d'en venir à la conclusion que, pour en arriver à protéger convenablement le consommateur canadien, il faudra que les administrations provinciales coopèrent avec le Gouvernement fédéral, pour prendre les mesures nécessaires à l'exercice de leurs responsabilités communes.

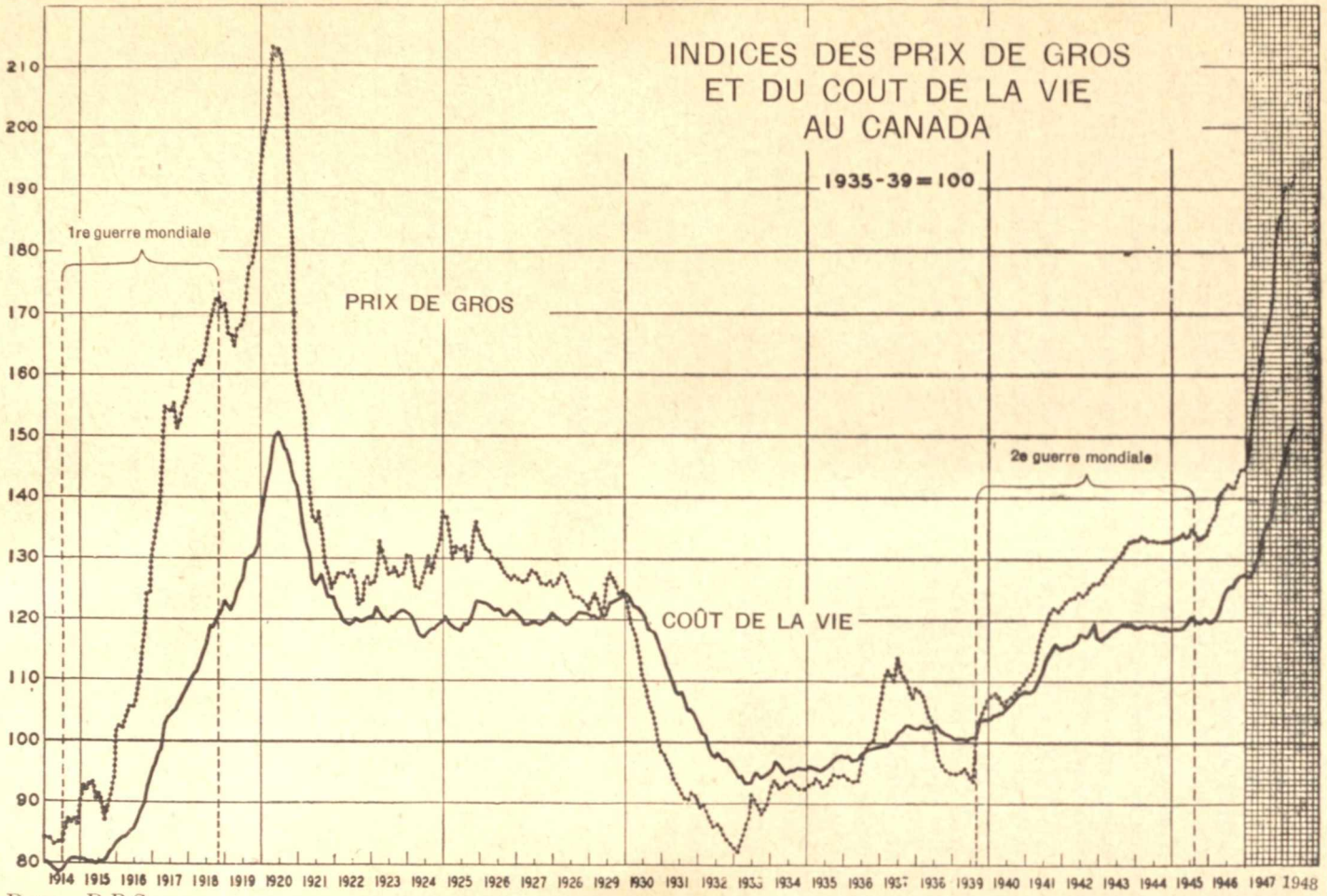
12. Qu'en envisageant la levée possible des embargos qui sont en vigueur sur l'exportation des denrées alimentaires, le Gouvernement étudie soigneusement la situation des approvisionnements au pays et tienne compte de l'équilibre à maintenir entre l'intérêt du producteur et celui du consommateur.

13. Que le Gouvernement donne instruction au Bureau fédéral de la Statistique de publier périodiquement une analyse indiquant comment le dollar du consommateur est réparti entre les divers éléments qui entrent dans la composition du prix des denrées essentielles ; et, de même, qu'il ordonne au Bureau de publier périodiquement et pour chacune des principales industries du Canada, les chiffres des ventes totales, des revenus d'exploitation et des bénéfices nets.

14. Le Comité tient à souligner le fait que l'augmentation de la production, tant au pays qu'à l'étranger, est la seule solution permanente au problème de la hausse des prix. La rareté actuelle de denrées est mondiale et entraîne les prix mondiaux vers des niveaux élevés, ce qui influe nécessairement sur les prix canadiens.

Depuis la guerre, l'industrie a déployé au Canada des efforts louables pour remédier à cette rareté. La quantité énorme de marchandises que le Canada fournit à l'univers aidera beaucoup à soulager la pression qui s'exerce actuellement sur les prix mondiaux et, par répercussion, diminuera la pression inflationnaire au Canada.

Pour cent



Data : D.B.S.

COÛT DE LA VIE APRÈS LA PREMIÈRE GUERRE

Quoiqu'il ait reçu instruction d'établir les faits en rapport avec les récentes augmentations de prix seulement, le Comité a décidé d'étudier le cours du coût de la vie depuis la Première Guerre mondiale afin d'en tirer une leçon utile dans la situation actuelle. Il ressort de cette étude que l'une des principales caractéristiques du coût de la vie est la tendance aux fluctuations.

L'indice du coût de la vie et l'indice des prix de gros sont très utiles pour mesurer les changements qui se produisent à l'occasion dans les niveaux de prix. Ces indices sont aussi utiles à la comparaison des niveaux du coût de la vie dans les divers pays.

L'indice du coût de la vie mesure les changements qui se produisent dans le budget d'une famille-type, lequel comprend les mêmes quantités des mêmes articles et services pour des périodes considérables. Chaque article composant est pondéré et le total, pour chaque période, est exprimé en pourcentage du coût de la période de base. (Pour le Canada, 1935-1939=100.)

La méthode de comparaison des prix par l'indice des prix de gros consiste à prendre les prix de gros moyens d'un grand nombre de produits divers, pour une année de base, et d'exprimer les prix de ceux-ci, pour les autres périodes, en pourcentage de ce prix.

Le coût de la vie depuis la Première Guerre mondiale

L'indice du coût de la vie a considérablement changé depuis 1913, à mesure qu'il enregistrait les changements qui se sont produits dans les prix des denrées et des services. Comme conséquence de conditions d'une ressemblance frappante avec celles qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, l'indice s'est élevé de 79·1 en 1913 à 145·4 en 1920, soit une augmentation de 84 p. 100. Dans l'indice général, l'indice des denrées alimentaires s'est élevé de 113 p. 100. (*Voir* tableau 1 à l'Appendice.)

Durant la régression d'après-guerre, l'indice a baissé rapidement à 120·4 en 1922. Il a fluctué autour de ce chiffre durant le reste de la période décennale, la première variation importante étant survenue au début de la crise économique des années trente. Dès 1933, l'indice total était tombé à 94·4 et l'indice des denrées alimentaires, à 84·9, le plus bas niveau depuis 1913.

Cette baisse du coût de la vie se traduisit par un affaissement ruineux des prix de plusieurs marchandises, particulièrement des produits de base. Le blé se vendit à 55c. le boisseau, les œufs à 20c. la douzaine et le beurre à 20c. la livre. Ces prix furent la conséquence d'un pouvoir d'achat considérablement réduit, car les conditions du chômage qui caractérisèrent la période en question étaient sans précédent, non seulement au pays, mais aussi à l'étranger. (Ce fut la période des queues pour toucher les bons de pain et des camps d'assistance publique.) Personne ne désire voir se répéter les conditions économiques qui accompagnèrent ce niveau des prix.

À la suite du niveau minimum atteint en 1933, les prix ont augmenté graduellement jusqu'à ce que, en 1940, l'indice ait atteint 105·6. La courbe suivie par l'indice du coût de la vie au cours de la Seconde Guerre mondiale diffère beaucoup de celle qui a caractérisé la première. De 1914 à 1918, l'indice s'est élevé de 79·7 à 115·6, c'est-à-dire de 45 p. 100. De 1940 à 1945, l'augmentation a été de 105·6 à 119·5 ou de 13 p. 100—augmentation bien moins considérable, malgré qu'au cours des années 1943 et 1944, le pays ait consacré à la poursuite

des hostilités une part de ses ressources à peu près trois fois plus grande que celle qu'il y avait consacrée de 1916 à 1918.

En 1946, les prix ont commencé à s'élever plus vivement, puis l'augmentation s'est accélérée rapidement sous l'influence de facteurs qui sont étudiés plus loin dans le présent rapport. En avril 1948, l'indice avait atteint 151·6, alors que le 1er janvier 1946, il était à 119·9. Il s'agissait d'une augmentation de 26 p. 100 ou du double de celle qui eut lieu au cours des années de guerre.

Le coût de la vie dans d'autres pays

La hausse des prix est mondiale. Le Comité détient la preuve que 50 pays accusent une augmentation considérable et continuelle dans les niveaux de prix. La hausse de prix survenue au Canada depuis dix-huit mois est plus grande que celle qui s'est produite en nombre de ces pays, mais cela provient principalement de ce que, au Canada, les prix furent soumis à une régie tellement sévère durant la période de guerre qu'à la fin de 1945 le Canada accusait, par rapport aux niveaux d'avant-guerre, la plus petite augmentation du coût de la vie et des prix de gros qui fût en aucun pays du monde.

En comparaison de celui des autres pays, le niveau des prix, au Canada, fut maintenu si bas qu'en décembre 1947 — malgré une hausse de près de 30 points depuis le milieu de 1945, hausse qui s'était produite plus rapidement qu'en certains autres pays — le coût de la vie au Canada restait encore plus bas que dans la plupart des autres pays du monde.

Pour ce qui est du Royaume-Uni, on a noté que le maintien de ses niveaux de prix a coûté au pays environ 400,000,000 de livres sterling par an, en subventions seulement, et il est significatif que le gouvernement du Royaume-Uni ait annoncé que les subventions devraient être limitées à ce chiffre. L'Australie a décidé récemment, à la suite d'un plébiscite, que les régies seraient discontinuées à l'échelon national.

On a constaté toutefois que, bien que l'indice des prix de gros ait accusé une augmentation de 40 p. 100 au Canada, l'indice général du commerce de gros au Canada était plus bas que celui de tous les autres pays, sauf un.

Évidemment, le phénomène des prix élevés et à la hausse n'est pas l'apanage exclusif de notre pays. Au fait, dans presque tous les autres pays, le problème est beaucoup plus grave que chez nous, et malheureusement, les prix élevés, dans un pays, tendent à influencer le niveau des prix des autres pays. Le commerce international offrant un intérêt de la plus haute importance pour le Canada, il est fatal que les prix élevés qui sévissent à l'étranger exercent une pression formidable sur le niveau de nos prix domestiques.

Les augmentations de prix après la Seconde Guerre Mondiale

Dans le but de faire enquête d'une façon plus détaillée sur les raisons profondes de l'augmentation du coût de la vie durant 1946, 1947 et la première partie de 1948, le Comité a fait préparer un relevé (Tableau 2, Appendice) d'indices de prix de gros par application à un groupe de principales denrées, basés sur les prix qui avaient cours en décembre 1945. L'indice général des prix de gros et les indices par rapport à des denrées individuelles reflètent d'une manière plus saisissante les changements des facteurs déterminant les prix que ne le fait l'indice du coût de la vie qui absorbe ces changements suivant les moyennes pondérées de ses parties constituantes. Les prix indices se meuvent dans une direction semblable, mais

l'indice des prix de gros est sujet à de plus fortes fluctuations que l'indice du coût de la vie.

Le rapport entre les changements de prix de denrées régulières et les changements de l'indice du coût de la vie est démontré plus loin (Tablau 2, Appendice). Par exemple, de janvier à avril 1948, le prix la livre des longes de porc a augmenté de 4·3c., augmentation qui s'est traduite par une hausse de 0·8611 point seulement dans l'indice des aliments et de 0·267 point seulement dans l'indice total. La réduction de prix des oranges de 1·9c. la douzaine, durant la même période, a fait baisser l'indice des aliments de 0·178 point et l'indice du coût de la vie de 0·055 point. Ces deux changements réunis signifient une hausse, dans l'indice des aliments, de 0·8611, moins 0·178 ou 0·6831 point, et dans celui du coût de la vie de 0·267 moins 0·055, ou 0·212 point.

Les indices des prix de gros (Tableau 3, Appendice) indiquent des variations considérables des niveaux de prix que les denrées constituantes ont atteint en avril 1948. De décembre 1945 à avril 1948, les prix du bœuf, par exemple, ont fait voir une augmentation de 35·4 p. 100, ceux du porc de 73·8 p. 100, ceux du lait liquide 63·1 p. 100, ceux des pommes de terre 21·2 p. 100, ceux des fèves de cacao 283·4 p. 100, et ceux des huiles végétales de 91·6 p. 100.

Causes de la majoration des prix, depuis le mois d'août 1945

Pendant la guerre, l'établissement général de plafonds sur les prix, les subventions et la réglementation de la distribution des marchandises ont permis de stabiliser le niveau des prix au Canada. Ces mesures ont préservé le niveau des prix de la pression des prix de l'extérieur vers la hausse ; elles ont empêché les prix de revient de monter ; elles ont permis de distribuer les approvisionnements d'une façon équitable et sans concurrence. Une intense campagne patriotique, destinée à accroître les épargnes publiques, est venue soutenir ces mesures. Non seulement ces épargnes ont aidé à financer l'effort de guerre, mais elles ont tenu le pouvoir d'achat en respect et ralenti la course aux marchandises et aux services qui se faisaient rares.

Les forces et les courants qui entraînaient vers la hausse des prix existaient pendant la guerre : la régie des prix et des salaires, ainsi que des mesures connexes, n'ont fait que les tenir en échec. Le retour à l'état de paix a rendu la situation difficile. L'économie canadienne est devenue plus complexe à mesure que la production industrielle est passée de l'état de guerre à l'état de paix, et que de nouvelles entreprises importantes ont surgi. De plus, les motifs patriotiques qui étaient nécessaires au succès des régies sont toujours allés en s'affaiblissant.

Avec l'abandon des régies, les forces latentes qui faisaient pression sur les prix se sont trouvées libérées et ont exercé une influence directe sur le niveau des prix. Et cela s'est produit, bien que l'on ait tenté de faire coïncider l'abandon des régies avec les époques où les approvisionnements étaient le plus abondants et, de cette manière, d'influer le moins possible sur le niveau des prix.

On estime que l'abolition du système des régies est vraiment la cause des prix élevés qui suivent cette abolition. Cela est erroné. Les régies constituaient un obstacle aux relèvements de prix pendant qu'elles s'appliquaient. Il y avait constamment des forces économiques à l'œuvre qui tendaient à faire monter les prix qui, de fait, ont monté. Le régime des régies a réussi à

tenir temporairement ces forces en échec. Il était cependant patent dans la dernière période des régies que la résistance à la pression naturelle devenait de plus en plus difficile.

Le maintien du régime sans souplesse de régie générale des prix pendant l'après-guerre aurait été progressivement plus coûteux que pendant la guerre. Les prix extérieurs à la hausse n'auraient pu être complètement contre-balancés que par le rétablissement d'un régime complet de subventions à un coût énorme. Il ne semblerait pas déraisonnable de dire que le coût d'un régime général de subventions aurait été au moins le triple de celui le plus élevé dans une année de guerre, ce qui aurait entraîné la hausse des impôts.

De plus, les difficultés administratives se seraient accrues infiniment avec le retour aux complexités du temps de paix. À lui seul le problème de la réglementation des placements de capitaux aurait été de grande envergure. En sus, l'application des régies n'aurait pas continué à jouir de l'appui qu'elle a obtenu pendant la guerre. À l'époque la plupart des Canadiens avaient un seul objectif : gagner la guerre. On appuya sincèrement toute mesure prise en vue d'atteindre cette fin. Cet appui loyal a contribué beaucoup plus à l'administration des régies que les innombrables lois nécessaires à leur mise en vigueur. La paix revenue, la situation a été fort différente. On vise maintenant à atteindre des fins multiples. Il n'y a plus cette impulsion patriotique à appuyer les mesures administratives que l'on a connue durant la guerre.

Les régies nécessaires au maintien d'une économie nationale dirigée devenaient de plus en plus difficiles à appliquer à cause de la rétrocession graduelle des pouvoirs constitutionnels aux provinces.

Prix du marché extérieur

Il a déjà été question de l'influence des prix du marché extérieur sur les prix au Canada. De tous les différents facteurs qui ont contribué à augmenter le coût de la vie au Canada, la hausse des prix du marché extérieur est l'un des plus importants et des plus difficiles à contrôler. Par leur effet sur les denrées exportées aussi bien que sur les denrées importées, les prix à la hausse du marché extérieur exercent une influence directe et puissante sur le niveau des prix au Canada. Au cours des années de guerre, l'économie canadienne a été efficacement immunisée contre ces pressions, grâce à des subventions et aux régies connexes, à l'achat en quantité et aux régies concernant les exportations et les importations. Lorsque le maintien de ces mesures provisoires n'a plus semblé possible, les prix du marché mondial susmentionnés ont exercé une influence et ont constitué l'une des forces dont il a été question dans la section précédente du présent rapport. Toutes, ou presque toutes, les importations canadiennes ont augmenté de prix, et les denrées qui sont exportées en partie, ont également augmenté au Canada, afin que le prix payé au pays soit conforme aux prix plus élevés qu'il était possible d'obtenir sur le marché international.

En traitant de régie " générale " ou " complète ", votre Comité ne veut pas laisser entendre qu'il est impossible d'établir à titre provisoire une forme *mitigée* de régie, accompagnée des subventions connexes sur certaines denrées particulières pendant une période d'urgence. Votre Comité prend acte du fait qu'au cours de la présente année, le gouvernement a institué promptement certaines régies mitigées à un moment où celles-ci étaient certainement nécessaires pour corriger ou prévenir des abus. Ainsi en est-il du beurre et de certains fruits et légumes importés.

Les prix des États-Unis ont ici une signification particulière à cause du volume très élevé des importations canadiennes provenant de ce pays. En 1946, la valeur en était de $1,405,000,000 et, en 1947, elle atteignit $1,975,000,000. Au début de 1946, les États Unis commencèrent à laisser tomber les réglementations. En mars 1946, l'indice des prix de gros des produits aux États-Unis s'établissait à 108·9. En juin 1947, il avait augmenté de près de 40 points, c'est-à-dire à 149·0 et, en décembre 1947, il atteignit 163·2.

Cette augmentation eut pour résultat de faire monter les prix au Canada et la portée en fut accrue, par le fait que cette augmentation se produisit au moment où le Canada importait davantage de ce pays. Comme résultat, la ligne de conduite que s'était tracée le gouvernement pour l'abandon régulier des régies devint très difficile à suivre, au cours de cette période critique.

Le Comité a étudié des exemples particuliers, qui indiquent les relations entre les prix extérieurs et nos prix domestiques. Le 15 avril 1947, lorsque les subventions sur les fèves de cacao furent abolies, l'indice du prix de gros de ce produit atteignit 235·0. En janvier 1946, il atteignait 440, soit une augmentation de 205 points, au cours de cette période, attribuable uniquement à l'augmentation des prix d'importation.

La relation qui existe pour les autres produits n'est pas tout à fait aussi frappante, car il y en a relativement peu qui apparaissent dans les indices des prix de gros et proviennent entièrement de l'extérieur. La même chose se produisit pour le thé et le café et il y eut tendance semblable, quoique d'une façon non aussi exagérée, les approvisionnements de ces derniers produits n'étant pas aussi rares sur le marché international que ceux des fèves de cacao.

L'indice des prix de gros des textiles de coton, fabriqués de coton brut importé, était à 114·6 en février 1947. La subvention a été retirée en trois périodes à compter de mars 1947 ; elle fut complètement supprimée en septembre 1947 et, en novembre, l'indice s'élevait à 184·4. En avril 1948, l'indice avait accusé une nouvelle hausse à 190·0.

L'indice des prix de gros des textiles de coton reflète l'augmentation du prix du coton durant les années de guerre. Aux États-Unis, principal fournisseur du Canada, le prix moyen pour la livre de coton brut monta de 10·2 cents en 1940 à 37·2 cents en avril 1948.

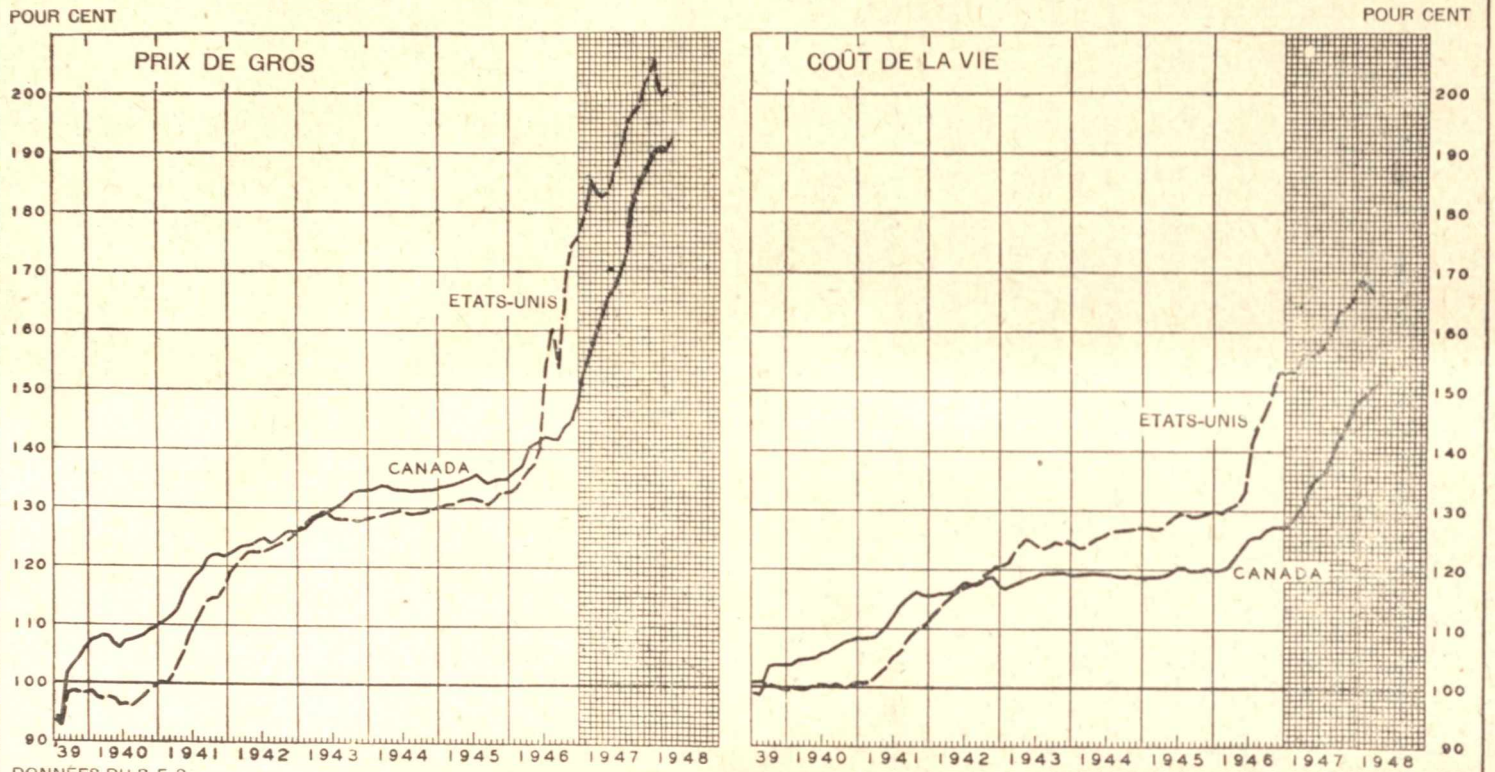
Ce sont là des exemples isolés, mais si l'on tient compte du fait qu'au cours de 1947 le Canada a importé des marchandises de toutes sortes à concurrence de $2,573,930,000, et que les prix mondiaux ont augmenté radicalement, le rapport étroit entre les prix extérieurs et domestiques apparaît clairement.

Ainsi qu'il a été indiqué plus haut, les prix canadiens d'exportation montent au même rythme que les prix de l'extérieur. Les métaux de base en sont un exemple frappant. Le prix mondial d'avant-guerre du cuivre était d'environ 10c. la livre. Il est maintenant de 21c. Les prix mondiaux du zinc et du plomb étaient d'environ 4c avant la guerre ; ils sont maintenant de 10c. et 14c. respectivement.

Les prix de toutes ces marchandises au Canada, et d'un nombre plus considérable encore, ne pouvaient être mis à l'abri de ces forces extérieures que grâce à un système élaboré et constant des contrôles d'exportations au moyen de licences, et à un système de permis, ou par un monopole gouvernemental des ventes d'exportation ainsi que par un système complexe de subventions d'importation et d'allocations d'importation et par un monopole gouvernemental d'achats d'importation.

PRIX DE GROS ET COUT DE LA VIE
CANADA—ÉTATS-UNIS

1935–39 = 100



DONNÉES DU B. F. S.
É.-U.=BUREAU LABOR STATISTICS

Offre et production

Le problème des stocks, dans une économie, est difficile à supputer, parce que les raretés sont toujours relatives. Il existe des raretés mondiales d'aliments, de combustible, de vêtements et d'articles durables, puisqu'un grand nombre de personnes sont mal nourries, mal habillées et mal logées. Les approvisionnements déficitaires dans d'autres pays exercent une influence sur les niveaux de prix au Canada, vu qu'ils entraînent l'augmentation des prix à l'étranger avec les résultats indiqués plus haut sur les prix au Canada.

Pendant les années de la guerre, le Canada n'avait pas beaucoup de denrées pour lesquelles les approvisionnements manquaient absolument. Dernièrement, la situation de l'offre s'est améliorée de beaucoup. Pour le premier trimestre de 1948, la production des articles de consommation accuse un important relèvement par comparaison aux années d'avant la guerre. La plupart des articles de vêtements — le cuir, les chaussures et les souliers, les matières textiles primaires les vêtements — existent en plus grande quantité qu'en 1939. Des augmentations considérables ont été enregistrées dans les approvisionnements de marchandises durables de consommation — glacières, lessiveuses électriques, appareils électriques, automobiles, radios, etc. Certains de ces articles sont à des niveaux de production équivalant à 150 p. 100 de ceux d'avant la guerre. Malgré les prix en hausse de ces articles, la plupart continuent d'être plutôt rares — non pas par rapport au volume, mais par rapport à la demande réelle qui existe pour eux ou par rapport au pouvoir d'achat.

Expansion du pouvoir d'achat

Durant l'année 1947, l'activité économique au Canada atteignit son apogée du temps de paix. Sauf pour quelques éruptions locales de chômage, le nombre de travailleurs employés à titre rémunérateur atteignit des proportions maxima. En même temps, les traitements et salaires, ainsi que le revenu des placements, montaient à des niveaux sans précédent ; de même pour la recette nette de l'agriculture et des petites entreprises commerciales. Tous ces facteurs contribuèrent à l'établissement d'un niveau-record du pouvoir d'achat en 1947, et ce niveau se maintint en 1948.

Compte non tenu des dépenses faites à l'égard d'importations accrues, le déboursé total effectué pour le compte des denrées et des services canadiens, c'est-à-dire, le chiffre des Dépenses nationales brutes, s'éleva d'environ $1,400,000,000, ou 12 p. 100 de 1946 à 1947. La production tangible de denrées et de services n'était que légèrement plus grande qu'en 1946, ces dépenses considérablement accrues agirent directement pour faire monter les prix. L'augmentation des déboursés dans les mises de fonds particulières fut considérable, même sous le simple rapport du volume matériel, et travailla évidemment beaucoup dans le sens d'une hausse de prix. Cependant, dans les dépenses du consommateur, qui n'accusèrent qu'une faible augmentation en volume tangible de 1946 à 1947, des prix accrus et une plus forte dépense de dollars furent en grande partie le résultat du coût montant des denrées ou approvisionnements importés, et de prix accrus sur les marchés d'exportation.

La courbe du revenu individuel disponible et des déboursés individuels pour le compte de denrées et de services, de 1938 à 1947, est indiquée sur le tableau ci-joint. L'écart entre les deux représente les épargnes, qui peuvent prendre, par exemple, la forme d'avoirs accrus en obligations d'État ou en dépôts bancaires.

Pendant la guerre, les épargnes qui ont été appréciables, s'élevaient en 1944 à 21 p. 100 du revenu personnel disponible. Un tel niveau d'épargnes a été le résultat de contributions patriotiques à l'effort de guerre et à la déviation de la production des denrées de consommation à la production du matériel de guerre.

Avec le retour au temps de paix, ce niveau élevé d'épargne commença à décliner. En 1947, les épargnes étaient descendues à 6 p. 100 du revenu personnel disponible. Cela a eu pour résultat d'augmenter le volume des dépenses du consommateur qui ont été absorbées par les achats augmentés de marchandises et de services, tandis que les prix montaient aussi sous la poussée des prix de l'extérieur et de l'augmentation des coûts.

À propos de cette augmentation dans le volume des dépenses du consommateur, le Comité a pris en considération les récentes tendances de la circulation monétaire. À l'époque où la nécessité de financer la guerre était assez grande pour exiger l'assistance des banques, il n'a pas été nécessaire de prendre des mesures minétaires restrictives. La première amélioration dans la circulation monétaire disponible au Gouvernement est devenue possible après que le Gouvernement fût entré en possession d'une encaisse considérable par suite de la neuvième campagne d'Emprunt de la Victoire au mois de novembre 1945. Bien que les dépenses de guerre (y compris la démobilisation, les gratifications, etc.) eussent atteint un niveau élevé pendant plusieurs mois encore, le Gouvernement n'a pas eu besoin d'emprunter du grand public ou d'avoir recours au financement bancaire.

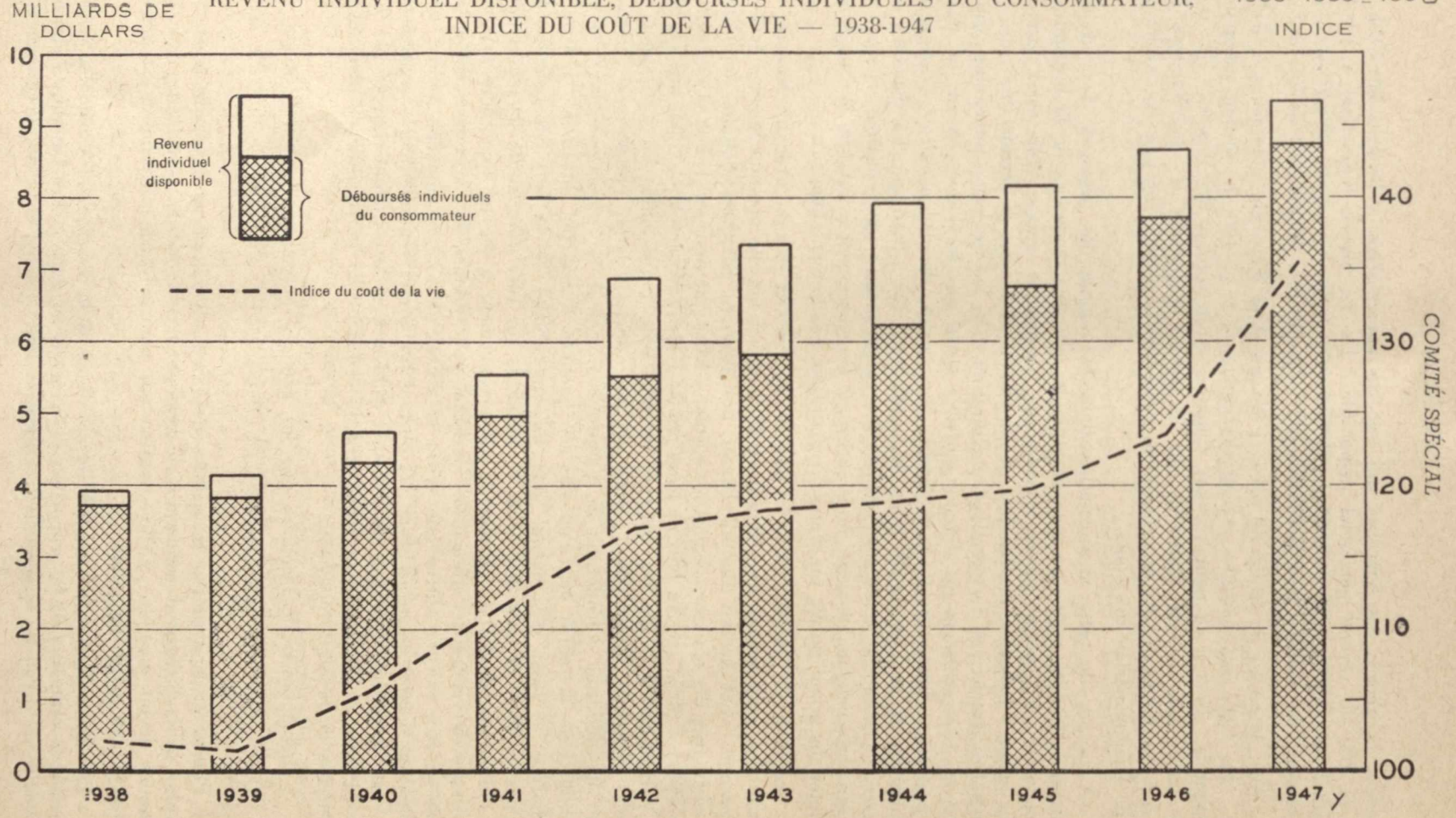
Au mois de janvier 1946, la Banque du Canada entama avec les banques à charte des négociations qui aboutirent à ce qu'on appelle communément l'Accord d'épargne. Cet accord limitait l'avoir des banques en titres flottants de l'État (à distinguer des émissions bancaires spéciales telles que bons du Trésor et certificats de dépôt) à 90 p. 100 au plus de leurs dépôts d'épargne personnels. Vu que l'avoir en obligations de l'État des banques les plus importantes atteignait à l'époque le chiffre d'environ 90 p. 100, l'accord eut pour effet de parer efficacement à toute nouvelle addition considérable à l'approvisionnement de numéraire que l'achat d'obligations flottantes de l'État par les banques aurait pu entraîner. L'Accord d'épargne a aussi été marqué par un engagement de la part des banques de ne pas excéder un taux déterminé de bénéfices sur leur portefeuille de placements en obligations de l'État. L'effet de cet arrangement a été tel que toute banque, désireuse de vendre des obligations de l'État pour donner de l'accroissement à ses prêts et aux valeurs autres que celles de l'État, devait en moyenne vendre une obligation d'assez longue échéance et portant un intérêt rémunérateur ; autrement, la vente exclusive d'obligations à courte échéance et peu rémunératrices par les banques aurait fait monter le rendement du reste de leur portefeuille de placements au-dessus de la limite convenue.

L'augmentation de bénéfices que les banques pouvaient risquer d'obtenir en faisant des prêts au lieu de placement en obligations de l'État se trouvait donc un peu réduite.

Plus tard, la situation budgétaire de l'État s'améliora au point de créer un surplus général d'argent sonnant et le remboursement des dettes détenues par les banques devint possible. Cette situation eut pour effet de restreindre la somme d'argent aux mains du public.

En même temps, le transfert de ces fonds à la Banque du Canada a rendu possible la réduction de la proportion des réserves en espèces des banques à charte. Pendant les dernières années de la guerre et tout le long de 1946, la proportion

REVENU INDIVIDUEL DISPONIBLE, DÉBOURSÉS INDIVIDUELS DU CONSOMMATEUR, INDICE DU COÛT DE LA VIE — 1938-1947



SOURCE: B.F.S.

y PRELIMINAIRE

des réserves en espèces des banques était de 11½ p. 100 en moyenne. Vers le milieu de 1947, la même proportion a baissé à environ 10½ p. 100 et, à tout prendre, les banques à charte étaient devenues des vendeurs définitifs d'obligations du Gouvernement sur le marché, quand, les années précédentes, elles avaient fait des achats importants.

AUTRES FACTEURS QUI INFLUENT SUR LA MAJORATION DES PRIX ET LA MARGE DES BÉNÉFICES

Les facteurs fondamentaux qui sont énumérés ailleurs dans le présent rapport, constituent les causes principales de l'augmentation des prix de revient, de la majoration des prix, et du relèvement des salaires, qui eux-mêmes, à leur tour, ont leur répercussion sur les prix de revient et sur les prix. Dans l'économie canadienne générale, ce sont ces facteurs qui causent la hausse des prix.

De plus, le Comité a constaté qu'il existe d'autres facteurs et d'autres faits qui ont provoqué des majorations de prix, en plus de celles que l'on peut attribuer normalement aux plus importants des courants économiques fondamentaux. Ces facteurs particuliers varient avec les époques et les lieux. Il faut étudier chaque cas en particulier. Il est impossible d'établir une formule mathématique immuable qui pourrait s'appliquer à tous les cas, qui indiquerait si une majoration de prix ou une marge de bénéfice sont " *justes et raisonnables* "„ mais dans certains cas — heureusement peu nombreux — le Comité ne doute pas d'avoir mis à jour des profits et des prix *déraisonnables* et *injustes*. Il n'est pas possible de déterminer un groupe de conditions données, qui, de fait, ne sont ni " données " ni constantes, mais varient fatalement avec le genre d'exploitation, le degré de risque, la sorte de produit en jeu, la fréquence du roulement, les courants à court ou à long terme dans le domaine de l'offre et de la demande, qui dépendent du degré d'efficacité de la production, ainsi qu'avec une douzaine d'autres considérations d'ordre économique. Tous ces facteurs doivent être jugés à la lumière des circonstances particulières à chaque cas et n'entrent pas constamment en jeu relativement à chaque entreprise canadienne.

Votre Comité a été nommé pour étudier les faits concernant les augmentations de prix. L'analyse que le présent rapport fait des témoignages met en lumière certains cas où les augmentations des prix et les profits plus élevés ont résulté de facteurs dont il est question dans la présente section.

Les témoignages présentés au Comité nous ont permis de conclure que, bien que les augmentations du prix de revient soient survenues conformément aux progrès profonds indiqués dans d'autres sections du présent rapport, et aient entraîné des augmentations de prix, il existe une tendance à tirer indûment parti de la situation présente.

La très grande majorité des particuliers et des commerces dont les affaires ont été étudiées au Comité se sont montrés raisonnables et prudents. Toutefois, dans quelques cas les relèvements de prix ont été effectués de propos délibéré ce qui a entraîné des dépenses inutiles au consommateur ; ces relèvements étaient d'inspiration égoïste.

Prévision des hausses des prix de revient

Dans certains cas, les vendeurs ont augmenté leurs prix en prévision des augmentations subséquentes du prix de revient. Un nombre varié de facteurs

peuvent entrer dans la balance lorsqu'il s'agit de décider d'une mesure de cette sorte mais, en général lorsqu'un marchand, sachant que dans trois ou six mois, il se produira une augmentation du coût de revient, hausse tout de suite, délibérément, son prix de vente à un niveau proportionné à l'augmentation prévue, il obtient une hausse appréciable de sa marge de bénéfice et change ainsi la proportion entre le prix de revient et le prix de vente. Cette pratique est connue et, même si elle s'applique en général à un nombre relativement peu élevé de jours ou de semaines, elle représente un cas de hausse des prix.

Augmentation des marges de bénéfice

Il a été prouvé qu'en certains cas, le pourcentage de bénéfice réalisé sur un article donné a été sensiblement majoré. Alors que certains vendeurs attribuaient ceci à quelques-uns des facteurs précédents et tentaient de se justifier en invoquant l'augmentation des frais d'exploitation et le niveau généralement plus élevé des prix, il est apparu aussi que dans certains cas exceptionnels on a pris l'attitude d'essayer d'obtenir le plus possible du public, sans égard pour le bien du consommateur. On se base, pour cela, sur la théorie que, si le public consent à payer un prix plus élevé, un prix plus élevé peut être exigé. Même si la grande majorité des témoins qui ont paru devant le Comité n'a pas agi ainsi, il est évident que, parfois le désir d'augmenter ses propres marges de bénéfice à tout prix l'a emporté sur les considérations de bien-être général et de bon équilibre du système économique canadien.

État de crise temporaire

Une situation qui vaut une mention spéciale est celle où, pour une raison ou pour une autre, il peut y avoir pénurie temporaire d'une denrée. Si cette denrée est normalement en demande dans les familles, il peut arriver que le consommateur paiera, au moins temporairement, des prix excessivement élevés pour les quelques articles restant disponibles. Le Comité a constaté que lorsque ces pénuries temporaires se sont produites dans l'économie canadienne, quelques vendeurs ont, à l'occasion, profité de cet état de choses afin de vendre à des prix excessifs et d'accroître le plus possible les marges de bénéfice. On a soutenu que leur action était justifiée par le fait que le vendeur dont les approvisionnements normaux avaient été réduits avait dû, pour se tirer d'affaire, réaliser des bénéfices plus forts sur le plus faible approvisionnement qui lui était offert. Cet argument peut en certaines circonstances avoir un certain mérite. Il est, cependant, affaibli par le fait que en certains cas un vendeur a diverses séries d'articles sur lesquelles il peut se rabattre. Dans une période de grande activité économique comme celle qui existe aujourd'hui au Canada, un vendeur peut ordinairement adopter de nouvelles initiatives sans trop de difficulté.

Répercussion sur les prix des augmentations fractionnaires des prix de revient

Le présent rapport expose ailleurs une autre occasion d'accroître les bénéfices qui s'offre dans les cas où les prix de revient s'accroissent de fractions de cent par unité mais où le prix de vente unitaire est accru d'un cent.

Variations géographiques de prix

Un autre aspect des marges de profit est celui-ci : imaginons un état de choses où le prix d'un article déterminé varie géographiquement dans une mesure

plus grande que ne le justifie la différence dans les frais de transport et d'autres frais commerciaux. Par exemple, le même article peut se vendre $5 au point " A " et $6 au point " B ", bien que les frais additionnels de roulage et d'écoulement au point " B " ne soient, mettons, que de 40c. Parfois, cet écart peut provenir de ce que l'article est vendu en différents endroits par des compagnies différentes. Dans d'autres cas, la même maison peut vendre le même article en différents endroits à des prix différents, qui varient plus que ne l'exigent les frais d'expédition et de vente.

Autre exemple de la même situation ? Prenons le cas des mêmes articles, ou d'articles virtuellement les mêmes, qui sont vendus à différents prix dans la même ville — d'ordinaire par des marchands différents. Tout cela concourt aux inégalités dans le niveau des prix et pose des problèmes quant à la position du consommateur, qui est amené à payer différents prix soit dans la même localité, soit dans des localités différentes, pour les mêmes articles ou des articles semblables.

On peut avancer force preuves pour montrer que, dans telle localité, les fluctuations de prix sont le fruit d'un régime à base de concurrence. Ils indiquent que la concurrence, cet important facteur déterminant du niveau des prix, continue de s'exercer. Cependant, lorsqu'un même exploitant vend à deux prix différents, soit dans la même localité, soit dans des localités différentes, une telle pratique vaut la peine d'être contrôlée.

Un exemple de cette situation se produit lorsque certains fruits sont vendus dans une région métropolitaine à des prix plus élevés que dans les régions excentriques qui, de fait, sont plus éloignées de la source initiale d'approvisionnement et où normalement, pour cette raison, les frais de transport auraient dû hisser le prix de vente à un niveau plus élevé que dans la région métropolitaine.

Relations entre grossistes et détaillants

Il y a aussi la question de savoir si, en ce qui concerne des denrées données, un type de relations entre les grossistes, entre les détaillants ou entre les grossistes et les détaillants, exerce une influence qui rende difficile la stabilité des prix sur un marché de concurrence libre. Des indications font voir qu'il existe des ententes ou des tentatives, ouvertes ou tacites, de réglementer la distribution et les prix dans certaines conditions. Ici encore, chacun des cas doit être étudié selon les faits ; dans certaines circonstances, ces ententes existent dans l'intérêt public, tandis que dans d'autres elles peuvent provoquer ou maintenir la hausse des prix ou la marge élevée des profits, éliminant le jeu de la loi des prix sous un régime de concurrence libre. Quand ce type d'activité paraît être un mouvement concerté, il devient un bon sujet d'enquête en vertu de la Loi des enquêtes sur les coalitions. Par contre, la même pratique peut se présenter dans des cas qui ne relèvent pas de cette Loi ; par exemple, lorsque, à cause d'un monopole régional de la production où un seul producteur cherche à dicter des régimes de vente au détail ou des prix conventionnels, l'intérêt public peut être desservi, même en l'absence d'une " coalition ".

Effets de la résistance des acheteurs sur les prix

Parmi les facteurs supplémentaires qui peuvent influencer le jeu normal des tendances économiques fondamentales affectant les prix et les marges de profit, mentionnons l'opinion publique. Dans un sens, la demande publique, comme on l'a déjà dit, peut contribuer à la hausse des prix. Dans un autre sens particulièrement important, cependant, elle peut jouer son rôle dans l'obtention

d'une baisse de prix, particulièrement par la diminution des marges de profit à tous les niveaux de l'activité commerciale.

L'œuvre de l'Association canadienne des consommateurs a prouvé que lorsque l'opinion publique est formée par une connaissance suffisante de tous les faits se rapportant à une situation donnée, l'effet alors exercé sur les prix est salutaire.

La résistance concertée des acheteurs peut résulter d'un tel travail. Lorsque les prix atteignent des sommets inaccessibles au consommateur ordinaire et que les achats diminuent, une réduction des prix est à prévoir et la majorité des hommes d'affaires dans toute collectivité intelligente s'adaptent à la situation. Il se peut toutefois qu'une minorité de ceux-là préfèrent maintenir une forte marge de bénéfices et un faible volume de ventes plutôt que d'évoluer vers les petits profits et le gros débit.

Les " grèves d'acheteurs " ont été accompagnées d'une publicité spasmodique ; le malheur est que la plupart d'entre elles ont la vie courte et qu'elles surgissent la plupart du temps d'un manque de connaissance des faits réels de la situation. Les ménagères d'une localité quelconque peuvent bien durant un certain temps cesser d'acheter telle ou telle denrée, mais le plus souvent cela n'entrave que légèrement la hausse et, peu après, la reprise des achats amorce la spirale ascendante des prix.

La meilleure méthode d'aviser à la situation des prix est de recueillir autant de renseignements authentiques que possible à l'égard de chaque article de sorte que, au moment opportun, toute mesure préméditée par le consommateur contre les hauts prix sera bien motivée et tombera à son heure.

À cet égard, votre Comité estime qu'il a accompli une tâche publique utile. Il a cherché à découvrir non seulement les raisons profondes des modifications de notre structure des prix, mais il s'est efforcé de mettre en lumière les cas où un ou plusieurs des facteurs supplémentaires décrits à la présente section ont manifestement contribué à la hausse des prix ou des profits. Il a reçu des preuves évidentes que, dans certains cas, ses travaux ont réussi à modifier les vues des vendeurs, soit des grossistes soit des détaillants sur l'élévation de prix. Dans un cas en particulier, un marchand a dit au Comité qu'il se proposait, à la suite des délibérations de ce dernier, de réduire ses prix sur tel article. Dans d'autres cas, des milieux commerciaux ont fait savoir au Comité que, n'eussent été des travaux de celui-ci, ils auraient continué de majorer leurs prix ; malheureusement, dans un très petit nombre de cas, on a laissé entendre au Comité que l'on ne fait que différer la majoration des prix jusqu'au moment où le Comité aura terminé ses délibérations.

AUGMENTATIONS RÉCENTES DES PRIX EN RAPPORT AVEC L'AUGMENTATION DES FRAIS

D'après la deuxième de ses attributions, le Comité était tenu d'étudier la question des " prix qui ont été haussés au delà d'un niveau justifié par l'accroissement des frais ". Au cours de son enquête, le Comité se rendit compte qu'en certains cas isolés, il était possible de distinguer les prix qui ont été haussés à des niveaux non justifiés par l'accroissement des frais.

En essayant d'établir le rapport entre les prix et les frais, il ne faut pas oublier que les frais véritables, plus un profit raisonnable, égalent un prix raisonnable. Un tel concept attrayant prête parfois à méprise. L'étude du problème des prix de ce seul point de vue fait naître une foule de questions, auxquelles il

est impossible de répondre pour la plupart, sur les frais qu'il faut prendre en considération et pour quelle période, sur les conditions du matériel, des approvisionnements, de la demande du marché, sur le stade de la production, et sur les niveaux de frais.

Plus-value d'inventaire

Cela apparaît surtout à l'égard des denrées dont la production est sujette à varier selon la saison. Dans le cas de ces denrées, on recourt généralement à l'entreposage, afin de prévoir un approvisionnement durant la période de piètre production. Le surplus de la saison d'abondance quitte l'entrepôt à l'hiver et au printemps. Dans l'intervalle, des frais d'entreposage, d'assurance et de manutention sont venus s'ajouter au coût de consignation dans l'entrepôt ou le frigorifique. Ces éléments doivent entrer en ligne de compte lorsqu'un prix de vente est établi, à l'époque de la sortie d'entrepôt des marchandises en question, 4 à 6 mois plus tard. Dans l'intervalle, le marché peut avoir changé considérablement, et le coût des denrées une fois sorties de l'entrepôt, n'être plus en proportion du prix de vente.

Si le marché est très à la hausse durant la période d'entreposage, de gros profits bruts en résulteront. Durant l'augmentation graduelle de prix qui s'est produite depuis le début de 1946, il y a eu des cas récents de brusques et remarquables hausses de prix. L'imposition d'une régie à l'importation, en novembre 1947, créa des conditions favorables à de telles hausses, comme on le verra plus loin à l'égard des fruits et des légumes. Pour ce qui est du beurre, la cause réelle d'importants bénéfices fut l'ascendant que prit provisoirement une forte demande sur des stocks limités, et dans le cas de la viande, le principal motif fut une hausse des prix extérieurs.

Beurre

Le Comité a enquêté sur les opérations de deux grandes coopératives faisant le commerce du beurre et sur celles de neuf compagnies s'occupant de la fabrication ou de la vente en gros du beurre.

Dans le cas de chaque témoin de l'industrie, les dépositions firent voir que des profits considérables résultant de la vente du beurre avaient été réalisés au cours de l'automne et de l'hiver 1947-1948.

À la page 15 du fascicule n° 27 des Témoignages, M. J. S. McLean, président de la *Canada Packers Limited*, de Toronto, dit ce qui suit : "En 1947-1948, un gros profit, un très gros profit même a été réalisé sur le beurre en entrepôt."

Il est consigné à la page 54 du même fascicule que la quantité totale de beurre entreposé en 1947 et 1948 par la *Canada Packers Limited* s'est élevée à 5,843,712 livres.

À la page 58, le témoin en question a admis que la moyenne nette de différence entre le prix d'achat et le prix de vente du beurre entreposé en 1947-1948 avait été de 11·21c. la livre, ce qui représente un bénéfice total de $509,105.

À la séance du 8 avril (fascicule n° 33 des Témoignages), M. E. G. Silverwood président de la *Silverwood Dairies Limited*, dit : "Le coût moyen des 145,323 livres de beurre d'entrepôt gardé par la compagnie en 1947-1948 était de 51·96c. le 28 février."

Le même témoin ajoute plus loin que ces 145,323 livres de beurre, dont la compagnie disposait à la fin de février 1948, furent vendues au prix du plafond

ou à ¼ de cent de moins. Le témoin a reconnu en outre que le profit net de la compagnie avait été d'environ 12·65c. la livre pour chacune des 145,323 livres de beurre entreposé.

À la page 16 du fascicule n° 35 des Témoignages, M. A. E. Millard, président et gérant général de *Swift Canadian Company Limited*, de Toronto, dit que sa compagnie a entreposé 3,187,852 livres de beurre pour l'année 1947-1948.

À la page 17 du même fascicule, le même témoin dit que, à la fin de mars 1948, la compagnie avait vendu tout le beurre entreposé. Il admet aussi, aux pages 18 et 19, que la compagnie a réalisé, pendant l'année 1947-1948, un bénéfice net de 9·57c. sur chaque livre de beurre entreposé.

À la page 43 du fascicule n° 29 des Témoignages, M. John Freeman, président de *Lovell & Christmas (Canada) Limited*, de Montréal, négociant en beurre et en fromage, et exploitant d'un entrepôt frigorifique, a admis que sa compagnie avait réalisé un bénéfice net de 2·65c. par livre au cours du dernier exercice financier. Quand on lui a demandé s'il croyait que ce bénéfice réalisé sur les affaires de sa compagnie était un bénéfice juste et raisonnable, le témoin a répondu qu'il pense que ce bénéfice sort de l'ordinaire ; qu'il est impossible de prévoir, si ce n'est vers la fin de la saison, qu'il sera si élevé ; qu'il faut remonter à beaucoup d'années en arrière pour trouver un bénéfice aussi important ; que, de fait, la compagnie n'a jamais réalisé, dans le passé, un bénéfice de ce genre, et qu'il doute qu'elle en réalise jamais un semblable dans l'avenir.

Les six compagnies qui ont présenté des états d'exploitation mensuels, ont réalisé un bénéfice brut de 7·1c. et un bénéfice net de 4·5c. par livre pendant les quatre mois qui vont de novembre 1947 à février 1948. Pour se rendre compte de l'amplitude de ces bénéfices, il suffit de les comparer à ceux que ces compagnies ont réalisés au cours des années budgétaires antérieures.

Le profit brut en 1946-1947 était seulement de 2·8c. la livre en moyenne et, après déduction des dépenses déductibles, les compagnies ont subi une perte nette de 0·2c. la livre. Bien que ce chiffre eût été inférieur à la moyenne dans le cas d'un grand nombre de compagnies, le profit net des opérations de beurre, réparti sur une période d'années, n'a pas été élevé. Dans le cas de la *Canada Packers*, le profit moyen des dix-neuf années allant de 1929 à 1947 s'est chiffré à seulement ·14c. la livre.

Les témoignages montrent que l'acquisition du beurre par les compagnies pendant l'été et l'automne de 1947 à l'égard des ventes des mois d'hiver est conforme à leur méthode habituelle des affaires. À la page 16 du fascicule n° 27 des Témoignages, M. J. S. McLean, président de la *Canada Packers Limited*, déclare ce qui suit : " Au début de la saison d'entreposage (vers le 1er juin), nous calculons le plus exactement possible tout ce qu'il nous faudra de beurre la saison de dispersion, c'est-à-dire du 1er novembre à la fin de mars (19 semaines). Pendant cette dernière saison, nous ne comptons demander à la production courante que la moitié de nos approvisionnements. L'autre moitié doit être en entrepôt. C'est ainsi que nous déterminons le nombre de boîtes qui doivent être mises en entrepôt pendant la saison de surproduction. "

À la page 29 du fascicule 30, M. W. R. Aird, président de la *Dominion Dairies Limited*, de Montréal, a répondu ce qui suit à une question au sujet des facteurs qui déterminent la quantité de beurre que la compagnie garde après sa fabrication : " Nos besoins raisonnables de mois en mois pour suffire à la demande jusqu'à la prochaine année de production. "

Dans le fascicule n° 31, M. E. Silverwood, président de la *Silverwood Dairies Limited*, de London, Ontario, a répondu ce qui suit à la même question : " Nous déterminons la quantité à entreposer en estimant les quantités dont nous aurons besoin pour la vente pendant les mois d'hiver. "

À la page 14 du fascicule 35, M. A. E. Millard, président et gérant général de la *Swift Canadian Company, Limited*, de Toronto, a dit que pour les années 1943, 1944, 1945, 1946 et 1947 sa compagnie a toujours eu à peu près la même quantité de beurre d'entrepôt.

Dans le cas des trois compagnies, la *Canada Packers*, la *Swift Canadian* et la *Silverwood Dairies*, leurs systèmes de comptabilité étaient tels qu'il a été possible de séparer les profits réalisés sur le beurre d'entrepôt de ceux obtenus des ventes et des achats courants. Le témoignage rendu a démontré que la *Canada Packers* a réalisé un profit de $509,105 jusqu'au 28 février 1948 sur les ventes de beurre d'entrepôt, soit 11·2c. de profit la livre ; la *Swift Canadian* a déclaré un profit de 9·57c. la livre, et la *Silverwood Dairies* un profit de 11·41c. la livre, avant déduction des frais généraux. Dans le cas de ces trois compagnies, le total de leurs profits sur le beurre d'entrepôt s'est chiffré à $884,694. Le total des profits de tout le beurre vendu par ces compagnies durant la période de novembre 1947 à février 1948 s'est chiffré à seulement $933,248. On remarquera donc que 95 p. 100 des profits durant cette période provient de la vente du beurre d'entrepôt.

Les commerçants n'ont pas nié le caractère anormal des profits sur le beurre d'entrepôt. M. J. S. McLean l'a qualifié de " profit exorbitant " et " profit sans précédent " et d'autres témoins se sont exprimés en des termes semblables. D'un autre côté, on a fait remarquer qu'une telle industrie avec de telles chances de profits pouvait bien également accuser des pertes semblables. Comme l'a dit un témoin : " Peut-être que l'an prochain, et certainement d'ici deux ou trois ans, il y aura une tendance contraire et nous achèterons du beurre à un prix élevé pour le vendre à un bas prix. "

En étudiant la question des bénéfices excessifs réalisés sur le beurre, il vaut la peine de citer une partie du témoignage présenté par M. K. W. Taylor, président de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Expliquant le problème des prix injustes et déraisonnables, le témoin a déclaré à la page 55 du fascicule n° 2 : " Ainsi, lorsque nous avons fait disparaître les plafonds, il était nécessaire qu'il y eût une certaine quantité, et même en certains endroits une quantité considérable, de rajustement. Si la denrée était rare sur le marché, le prix avait tendance à s'élever et les écarts à devenir plus prononcés. Quand il existe un équilibre suffisant entre l'offre et la demande, les prix ont tendance à correspondre au jeu de la concurrence. Comme actuellement nous n'avons pas de plafonnement formel des prix, la détermination du prix équitable, raisonnable et juste devient une affaire de jugement personnel . . . Étant donné la nature de ces problèmes, il existe une marge prononcée et obscure entre ce qui est clairement raisonnable et clairement déraisonnable. Prenons le beurre, comme exemple. À mon avis, une marge de détail de 10c. la livre au-dessus du prix courant constituerait un prix déraisonnable. Même là, je ne sais si un juge et un jury seraient du même avis que moi. "

En ce qui concerne le beurre, il est plus difficile que pour la plupart des autres denrées de déterminer s'il existe du mercantilisme. La difficulté vient du fait que le prix du beurre influe rapidement sur sa matière première principale, le gras de beurre. L'espace de temps qui existe entre ces deux événements est très court, à cause du haut degré de concurrence relativement à la crème chez les fabricants de beurre. Les témoignages rendus devant le Comité ont aussi prouvé

que les distributeurs de beurre n'ont pas accumulé un approvisionnement suffisant au cours de l'été pour faire face à leurs exigences de l'hiver et du printemps.

Par conséquent, le programme normal des opérations que dirige le grossiste est tel qu'il doit continuellement remplacer ses stocks de beurre à même la production nouvelle, ou bien se résigner à l'épuisement absolu des stocks entreposés et à la suspension des affaires, durant une partie de l'année.

Aussi, le problème consiste-t-il à déterminer si une marge de bénéfice exceptionnellement élevée sur le prix de gros doit être considérée injuste et déraisonnable, vu le coût de remplacement du beurre. Voici un autre problème qui se pose ; les stocks détenus par différentes compagnies variaient en moyenne, suivant le coût unitaire, parce qu'ils ont été achetés à des périodes différentes. Ainsi, un prix de revente qui serait peut-être juste et raisonnable dans le cas d'une firme pourrait être considéré injuste et déraisonnable dans le cas d'une autre. Il est également manifeste que le prix de détail de beurre serait *le prix de détail courant du marché*. Dans les circonstances, une firme serait-elle blâmable de s'attribuer un bénéfice exceptionnellement élevé, si elle pouvait être raisonnablement certaine qu'en se privant d'une partie de ce bénéfice, elle n'ajouterait qu'au bénéfice d'un autre ? Les aspects complexes du problème sautent aux yeux.

Vu ce qui précède, on peut conclure que le mercantilisme, dans le sens accepté du terme, n'a pas été pratiqué. Des témoignages rendus ont laissé subsister un doute qu'une firme isolée aurait pu réduire son prix au-dessous du prix courant du marché sans faire face à une situation où son stock serait probablement épuisé à bref délai ; comme aussi les frais de remplacement de ces stocks auraient nécessairement été basés sur le prix courant, alors, le résultat net aurait été que cette compagnie se serait privée d'un bénéfice seulement pour reporter ce gain sur l'intermédiaire suivant dans le réseau de distribution.

Toutefois les commerçants de beurre ne peuvent être complètement exonérés de blâme à un autre égard. Malgré que tous les témoins aient témoigné que les bénéfices réalisés par leurs firmes étaient " sans précédent ", " inattendus " et " anormaux ", on n'a jamais apporté la preuve qu'on avait tenté de réduire les prix en vendant au-dessous du prix courant. L'effet qu'aurait eu une telle mesure sur les relations publiques entre l'industrie et le public consommateur aurait pu amplement dédommager de toute faible réduction de bénéfices découlant de cette tentative. Il est particulièrement remarquable que les témoignages des représentants du Conseil national de l'industrie laitière omettent toute mention d'une proposition d'abaissement des prix. Même s'il était à peu près certain que cette mesure n'eût pas abouti, il est regrettable que personne dans l'industrie laitière ne l'ait même envisagée.

Viande

L'enquête sur la viande a eu une envergure nationale. Les principaux éleveurs de bêtes à cornes et de porcs de l'Ontario et de l'Alberta ont comparu devant le Comité. Quatre compagnies de salaison ont été invitées à fournir des chiffres sur leur exploitation. La *Canada Packers Limited* fut engagée à s'attacher particulièrement, dans son exposé aux transactions effectuées sur le marché de Toronto ; la *Swift Canadian Company Limited*, aux transactions de Winnipeg ; la *Wilsil Limited*, aux transactions de Montréal, et la *Burns & Company Limited*, aux transactions en Alberta. Le Comité a entendu des délégués des principaux magasins à succursales de Montréal, de Toronto et de Winnipeg. Nombre de bouchers indépendants furent convoqués. En plus de ce qui précède, le président de l'Office des viandes, ministère

de l'Agriculture, et des fonctionnaires de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre ont rendu témoignage. L'étude convergea sur le bœuf et le porc, en tant que viandes les plus consommées par les Canadiens.

À la suite de l'abolition des régies sur les prix le 22 octobre 1947, et durant novembre et décembre 1947, et janvier 1948, les bénéfices des trois importantes compagnies de salaison, *Canada Packers Limited*, *Swift Canadian Company Limited* et *Burns & Company Limited*, sur les opérations de viandes ont augmenté très sensiblement. Suit une comparaison entre le bénéfice moyen la livre de viande vendue par les trois importantes salaisons durant l'hiver de 1947-1948 et les chiffres correspondants pour l'année antérieure :

	Bénéfice provenant des opérations de viandes avant déduction des réserves d'inventaires, des intérêts sur les obligations ou des impôts sur le revenu Par livre de viande vendue	
Mois	1946-1947	1947-1948
Novembre	.40c.	2.29c.
Décembre	.04c. perte	.99
Janvier	.37	1.26
Février	.27	.25 perte
Moyenne	.26c.	1.15c.

Ces bénéfices par livre proviennent de bénéfices globaux appréciables sur la plupart des opérations. Les trois compagnies ont accusé des bénéfices de $2,593,472 en novembre 1947, de $905,399 en décembre et de $1,000,892 en janvier 1948, soit un total de $4,507,783 pour les trois mois. Pendant la période correspondante de 1946-1947, le bénéfice comparable réalisé sur à peu près le même volume de ventes s'est chiffré à $664,909 (Tableau 4, Appendice). Durant février 1948, les trois compagnies ont subi une perte collective de $218,927.

La période visée comprend les mois durant lesquels le volume des abattages est élevé du fait des conditions saisonnières, et en 1947-1948 le volume s'est accru en raison de l'accumulation résultant de la grève dans les salaisons durant septembre et octobre de cette année-là.

Nous avons porté une attention particulière sur la question de savoir dans quelle mesure les profits ont été ce qu'il est convenu d'appeler " des profits d'inventaire ", c'est-à-dire, des profits provenant du fait que les saleurs avaient acheté des bestiaux ou porcs à un certain niveau de prix, puis avaient vendu la viande quelques semaines plus tard, une fois les prix augmentés. Cette occasion de réaliser des profits semble s'être présentée au moment où le contrat du Royaume-Uni relatif au bacon fut mis en vigueur le 5 janvier 1940, et où le prix d'exportation des flancs de Wiltshires a augmenté du jour au lendemain de 7c. la livre, avec une augmentation correspondante du prix des porcs. Les témoignages ont prouvé, toutefois, que sur les inventaires de denrées destinées à l'exportation au Royaume-Uni. tout profit provenant de ladite augmentation était pris par l'Office des viandes, de sorte que les saleurs n'ont pas réalisé de bénéfices sur cette partie de leur inventaire. Cette question fut exposée très clairement par M. R. S. Munn, gérant général de *Burns & Company Limited*, qui a dit (page 17 du fascicule n° 47) : " L'Office du bacon n'autorise jamais de plus-value relativement au stock en mains. Les stocks d'exportation que nous avions en mains en décembre 1947, ont passé à l'Office des viandes à l'ancien prix. " En ce qui concerne le reliquat de leur inventaire, ils auraient réalisé un profit théorique de 7c. la livre si le prix du marché inté-

rieur avait été influencé immédiatement par le prix d'exportation plus élevé, mais M. Munn nous a fait remarquer que " nous vendions en réalité à un prix inférieur au prix de revient de nos exportations . . . et à mesure que nous vendions le vieux porc, nous réalisions un profit, mais nous perdions de l'argent dans la vente du porc frais, et en moyenne, notre comptabilité révèle que nos profits de cette année sont inférieurs à ceux de l'an passé. " (page 18 du fascicule n° 47). M. Munn a donc déclaré " qu'il n'y a pas eu de plus-value d'inventaire. "

Frais accrus

Le Comité a entendu beaucoup de témoignages sur le relèvement réel des frais ces derniers mois. On a constaté qu'ils s'étaient accrus à divers degrés dans tous les aspects des opérations étudiées par le Comité. On a constaté des augmentations dans les frais des produits de base, des salaires et traitements, du transport, de l'exploitation et de l'administration des usines. Cependant, un grand nombre de dépositions ont donné à entendre que les prix tendaient à devancer les frais. En d'autres termes le volume croissant du pouvoir d'achat, réagissant sur les approvisionnements disponibles, en sus des prix externes, a fait monter les prix domestiques plus rapidement que n'ont influé les frais à la hausse dans le même sens.

Pain

On s'en est tenu dans l'enquête sur le pain aux régions de Toronto, Ottawa et Hull. Le Commissaire de la loi des enquêtes sur les coalitions avait déjà annoncé la nomination d'un commissaire pour mener une enquête dans l'Ouest canadien et il avisa le Comité qu'il enquêtait à ce temps-là sur la farine dans l'Ouest canadien (page 43 du fascicule n° 4).

Le Comité a entendu des témoignages de diverses boulangeries importantes, de magasins à succursales représentatifs, et de nombre de détaillants indépendants. La plupart des témoignages avaient trait au pain blanc de vingt-quatre onces enveloppé, non tranché, et chaque fois qu'il est question dans le présent rapport d'une " miche " ou d'une " miche de pain " il est entendu qu'il s'agit d'une miche de pain de ce genre en particulier.

Les augmentations dans les prix sur les marchés de Toronto et de Montréal sont les suivantes :

Pain de boulangerie de première qualité, vendu à domicile ou dans les magasins de détail—

prix antérieur de 10c. la miche augmente à 13c. en septembre 1947, et à 14c. en janvier 1948.

Magasins à succursales, marques spéciales—

prix antérieur de deux miches pour 15c. augmenté à 10c. en septembre 1947 ; aucune hausse subséquente.

On a démontré que la hausse de 3c. la miche survenue en septembre 1947 pour le pain de boulangerie de première qualité et la hausse dans le prix des magasins à succursales a été justifiée, en ce qui concerne l'industrie de la boulangerie, par l'augmentation dans le coût de production. M. K. W. Taylor, président de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, en parlant du prix au mois de septembre a dit que les hausses ne dépassant pas trois cents la miche pouvaient être considérées comme justifiées et qu'il espérait qu'un prix aussi

bas que deux pains pour vingt-cinq cents deviendrait possible (page 36 du fascicule n° 12).

M. Taylor ajouta qu'au mois de septembre 1947, la Commission des prix était d'avis qu'une hausse de quatre cents constituait une majoration exagérée (page 38 du fascicule n° 12). Le coût accru de la farine s'élevait à l'époque à 2·17c. le pain et 1·96c. de cette augmentation par pain provenait de la suppression de la subvention sur la farine.

L'augmentation subséquente de 1c. le pain au mois de janvier 1948 était plus discutable. Après le 15 septembre 1947 le coût du pain avait augmenté dans la plupart des cas en raison de la formule employée et à cause de la hausse des salaires. D'autre part, le prix de la farine avait fléchi au cours de la même période. Il ressort clairement des témoignages que, dans le cas de certaines compagnies, une augmentation de la valeur marchande de leurs produits s'imposait au mois de janvier 1948, si ces dernières ne devaient pas vendre à perte. Cependant, la compagnie qui la première éleva le niveau des prix à Toronto, la *Christie's Bread Limited*, fonctionnait à l'époque sous un régime de conditions favorables (pages 8-9 du fascicule n° 21).

À Ottawa, le prix du détail du pain de boulangerie de première qualité, qui avait augmenté de 3 cents la miche au mois de septembre 1947, ne fut pas majoré par la suite.

À Toronto, la marge de détail du pain de boulangerie de première qualité varie d'un magasin à un autre et, le 1er septembre 1947, cette marge était comprise entre 2·00c. et 2·55c. le pain. Les marges en question s'étaient accrues au 24 septembre et variaient à cette époque de 2·60c. à 3·64c. le pain. Aucune explication satisfaisante n'a été donnée à cet égard. M. R. G. Meech, vice-président des *Loblaw Grocetarias Limited*, prétendit en guise d'explication que la compagnie ne jugeait pas toucher suffisamment pour la manutention du pain (page 28 du fascicule n° 8).

M. Meech a jugé qu'une marge de 28 p. 100 sur les ventes était raisonnable et qu'en tant que pour-cent des ventes, la marge de la compagnie à la fin de janvier était de 26 p. 100 (page 32, fascicule n° 8). Cependant, l'ensemble des profits bruts fut établi par M. Meech à 17·75 p. 100 ce qui, dit-il, " nous permet d'exploiter notre entreprise, de solder nos frais et de réaliser un faible pour-cent de bénéfice " (page 20, fascicule n° 9).

M. John M. Arnold, l'un des directeurs de la *Pickering Farms Limited*, important magasin de détail indépendant de Toronto, a fait savoir au Comité qu'en dépit de l'augmentation générale d'un cent par pain en janvier 1948, il avait maintenu son prix de vente du pain de boulangerie de première qualité à 13c. Il a dit qu'à 13c. sa marge brute, en tant que pourcentage du prix de vente, était de 15·9 p. 100. Quand on lui a demandé s'il jugeait une marge de 15·9 p. 100 juste et suffisante pour un magasin autoservice, il a répondu : " Oui, je crois foncièrement que c'est une marge juste " (page 44, fascicule n° 17).

Le 5 mars 1948, M. Jean-B. Parent, de la *Dionne Limited*, de Montréal, a informé le Comité qu'" en raison d'une réduction d'un demi-cent dans le coût de notre pain, et de la demande de votre Comité, nous avons réduit aujourd'hui de quatorze à treize cents le prix de vente de notre pain dans tous nos magasins " (page 3, fascicule n° 19). La *Dionne Limited* exploite cinq magasins auto-services et un magasin ordinaire, tous ces magasins étant situés dans la ville de Montréal (page 54, fascicule n° 17).

Beaucoup de dépositions ont porté sur la question de la qualité relative des diverses marques de pain. Le Comité a chargé le Dr L. B. Pett, chef de la Division de l'alimentation, ministère de la Santé nationale et du Bien-être social, de faire l'analyse des pains mentionnés dans les témoignages. Le docteur Pett a comparu devant le Comité après avoir analysé vingt-deux miches différentes de pain, dont huit étaient des marques spéciales vendues dans les magasins à succursales multiples et le reste, des miches de première qualité vendues par les boulangers.

En réponse à une question du président, le docteur Pett, voir fascicule n° 51, a déclaré ce qui suit : " La valeur moyenne en calories par miche de pain de dix cents est peut-être un peu meilleure, mais comme le prix est différent il est décidément meilleur. "

Avant d'abandonner le sujet du pain, et vu que l'augmentation d'un cent en janvier 1948 était injustifiable dans certains cas, votre Comité tient à appeler l'attention sur l'opportunité d'aviser aux moyens de tenir l'œil ouvert en ce qui concerne les prix de cette denrée.

Beurre

À la suite de la suppression de la subvention sur le gras de beurre, le 1er mai 1947, le prix de gros du beurre de crémerie a monté d'environ huit cents et demi la livre dans le cours du mois de mai. Lorsque, le 9 juin, le plafond des prix et le rationnement ont été abolis, une autre hausse d'environ un cent et quart par livre s'est produite au cours de juin. En juillet, il y a eu une majoration moyenne d'un quart de cent par livre. Mais, à partir du mois d'août, le prix moyen de la livre de beurre a monté rapidement pour atteindre, en janvier 1948, le prix moyen de 68c. la livre. Cela représentait une majoration de 19·5c. sur le prix moyen de mai 1947, le dernier mois pendant lequel le prix-plafond fut en vigueur. Le 15 janvier 1948, les prix-plafonds sur le beurre furent rétablis. Le prix maximum de base fut fixé à 67c. la livre, pour le beurre de crémerie de la classe n° 1, prix de gros des solides, Montréal.

D'après les témoignages, ce prix a été établi à 65c. afin qu'il corresponde au prix que le contrat de 1948 avec le Royaume-Uni avait fixé pour le fromage. Tout prix plus bas aurait porté les producteurs du lait à fabriquer du fromage au lieu du beurre.

À la page 17 du fascicule n° 25 du compte-rendu, quand on lui a demandé ce qui influençait la production du fromage par comparaison à celle du beurre, M. J. F. Singleton, directeur associé du Service des marchés, division des Produits laitiers, du ministère de l'Agriculture, a répondu comme il suit : " Ce sont les recettes du producteur . . . Le fait demeure que si le prix du beurre était deux fois et un huitième le prix du fromage ou même davantage, on délaisserait la fabrication du fromage pour revenir au beurre et si le prix tombait à moins du double, on passerait du beurre au fromage. "

Les témoignages indiquent que la hausse du prix du beurre, entre juin 1947 et janvier 1948, est largement attribuable à la situation de la demande et de l'offre, telle qu'elle existait pendant la dernière partie de l'été, et à la prévision d'une rareté des approvisionnements pendant les premiers mois de 1948. Avec la levée des restrictions sur le rationnement, la consommation du beurre a augmenté de beaucoup sans augmentation proportionnelle dans la production. Exprimée sous forme de statistiques, la situation était la suivante. Les stocks mensuels de beurre, à compter du 1er juillet jusqu'au 1er décembre 1947,

étaient légèrement supérieurs à ceux des mêmes mois de 1946. La production, à partir de juin jusqu'à décembre inclusivement, dépassait celle de 1946 par 18·1 millions de livres, tandis que la disparition s'élevait à 23·2 millions de livres au-dessus de 1946 pendant la même période.

En vue de cette situation, les grossistes et les autres distributeurs de beurre désiraient vivement se procurer des approvisionnements suffisants de beurre pour subvenir à leurs besoins normaux de la période allant de novembre à mai. Cet empressement à obtenir du beurre qu'ont manifesté les marchands de gros allait de pair avec une résistance à la vente de la part des fabricants ou des entreposeurs de beurre. L'action combinée de ces deux facteurs a provoqué une hausse de prix sur le marché.

On peut résumer ainsi qu'il suit les causes de la hausse du prix du beurre de juin 1947 à janvier 1948 : L'abolition des restrictions sur le rationnement a produit une augmentation prononcée de la consommation. Cette dernière n'a pas été accompagnée d'une expansion correspondante de la production. À mesure que les commerçants se sont rendu compte de la situation, celle-ci s'est traduite par une plus forte demande de beurre. Étant donné que cette situation était patente pour les personnes qui avaient du beurre à vendre, celles-ci à leur tour ont montré quelque répugnance à le vendre. L'abolition des prix plafonnés des produits laitiers a assuré un marché libre au beurre. L'attente d'une offre insuffisante par rapport à la demande prévue a donc causé la hausse du prix. Celle-ci a découlé de l'effet réciproque des facteurs de la demande et de l'offre dans un marché concurrentiel.

Viande

Les prix du bœuf ont augmenté de façon soutenue et parfois brusquement à compter de novembre 1947. L'augmentation déclanchée dans la dernière partie d'avril 1948 fut particulièrement marquée. Les saleurs ont invariablement attribué la cause des augmentations aux prix plus élevés payés aux cultivateurs pour le bétail et à la demande constante de la part des consommateurs.

Les producteurs ont, à tour de rôle, témoigné que les frais s'étaient accrus sur la ferme et les grands pâturages. Les conditions climatériques dans la région de ranchs de l'Ouest canadien furent exceptionnellement rigoureuses le printemps de la présente année, ce qui eut pour effet de réduire le nombre des bestiaux disponibles. M. Hargrave, surintendant adjoint de la Station expérimentale fédérale de Swift-Current, a dit que les facteurs déterminant les frais des ranchs à bestiaux de l'Ouest ont fait voir une augmentation d'ensemble de 141·3 p. 100 en l'année 1948 en comparaison des frais pour la période de 1938-1941 (Fascicule n° 41). M. Brown, président de l'*Ontario Beef Producers' Association*, a informé le Comité que le grain de nourrissage qui lui avait coûté $38 la tonne durant la période de 1946-1947 avait augmenté à $60 la tonne en avril 1948. (Fascicule n° 40, page 35). Le prix moyen de bons bouvillons de boucherie à Toronto est indiqué dans un tableau publié dans le fascicule n° 38.

Les prix du porc ont accusé des augmentations très soudaines et considérables au cours de janvier 1948. La hausse du prix du porc à cette époque est surtout imputable au prix plus élevé touché pour ce produit en vertu du contrat avec le Royaume-Uni qui est entré en vigueur le 5 janvier 1948. Toutefois, dans ce cas, les producteurs primaires durent aussi faire face à des prix de revient grossissants, à cause, surtout, de la hausse du prix des graminées fourragères

qui suivit la suppression des plafonds et des subventions, en Octobre 1947. Les prix des aliments de meunerie pour le bétail se trouvent à la pièce n° 98. Le prix moyen mensuel des porcs B-1 à Toronto est indiqué dans le fascicule n° 38.

Les hauts prix payés pour le bétail et les porcs peuvent bien être regardés comme le facteur le plus important des prix majorés que paie le consommateur. Mais le Comité a interrogé aussi les gros établissements de salaisons et certains magasins de détail, pour savoir jusqu'à quel point, s'il y a lieu, ces établissements et ces magasins doivent être tenus responsables de la hausse des prix.

En ce qui regarde les établissements de salaisons, les témoignages révèlent que, dans l'ensemble de l'année, le bénéfice par livre de viande s'évalue seulement à une petite fraction d'un cent, et que les prix payés par le consommateur n'auraient pas sensiblement changé, même si les bénéfices normaux réalisés par les établissements de salaisons avaient été complètement éliminés. Par ailleurs, en novembre et décembre 1947, au lendemain de la grève des ouvriers des salaisons qui a pris fin en octobre, les marges de bénéfices ont augmenté de plusieurs fois ce qu'elles étaient en temps normal.

M. J. S. McLean, président de *Canada Packers Limited*, après avoir insisté sur la forte concurrence qui existe dans l'industrie des salaisons, a défini ainsi sa politique des prix : " Dans chaque cas, nous obtenons autant que nous pouvons ; nous achetons le bétail le meilleur marché possible ; nous vendons le bœuf aussi cher que nous pouvons " (fascicule n° 53). Et de nouveau, " le vendeur obtient le plus possible et l'acheteur lorsqu'il est sur le marché achète des bestiaux au meilleur prix possible. " (Séance du 6 mai, fascicule n° 53.) En discutant des marges de profits augmentés de novembre et décembre 1947, M. McLean était d'accord avec le vice-président du Comité qui a déclaré " vous avez été plus heureux durant cette période que durant une certaine autre période semblable en observant votre ligne de conduite d'acheter à bon marché et de vendre cher " (Séance du 6 mai, fascicule n° 53).

Dans une certaine mesure, par conséquent, les profits plus élevés des salaisons durant cette période peuvent avoir fait monter les prix de détail à un niveau plus élevé que si les salaisons avaient vendu leurs produits aux prix un peu inférieurs qui leur auraient donné seulement leurs marges normales de profits durant cette période. Mais la période de marges élevées a été de courte durée, parce que la résistance du consommateur qui s'est manifestée en février a eu pour effet de les faire baisser, et dans certains cas, les saleurs ont exercé leur commerce à perte au cours du mois.

On a également démontré que les marges de bénéfices au détail, particulièrement dans le cas des magasins indépendants, ont augmenté au mois de janvier 1948, mais elles aussi semblent avoir baissé dans les mois subéquents, probablement à cause de la résistance du consommateur.

L'enquête du Comité sur la viande a été menée avant de pouvoir obtenir des témoignages basés sur des données statistiques ou comptables se rapportant aux augmentations marquées dans les prix du bœuf aux mois de mai et juin.

Fruits et légumes

Les témoignages indiquent que les grossistes et les détaillants de ces produits ont obtenu des bénéfices plus élevés que la normale pendant l'hiver de 1947 et de 1948, sur les fruits importés, ce qui a accru les prix au consommateur. Les représentants des grossistes ont prétendu que ces marges les plus fortes étaient nécessaires

afin de compenser le volume réduit des marchandises disponibles à cause des restrictions sur l'importation.

Les chiffres détaillés des opérations soumis indiquent, cependant, que les bénéfices accrus étaient plus considérables qu'il ne le fallait afin de compenser les diminutions du chiffre d'affaires, ce qui a valu aux grossistes des bénéfices supérieurs à la normale pendant l'hiver de 1947 et de 1948.

À la séance du 11 mai (fascicule 56), M. Raphael D. Wolfe, secrétaire et gérant général de l'*Ontario Produce Company, Limited*, de Toronto, a reconnu que les bénéfices d'exploitation de la compagnie, qui, avant la déduction des impôts, étaient de $73,588 en 1946, s'étaient élevés à $118,815 en 1947.

Un peu plus loin, le même témoin a admis que, sauf l'année 1939, sa compagnie avait eu en 1947 de beaucoup la meilleure année depuis sa fondation. Il a aussi admis que ce résultat a été obtenu en dépit du fait que les ventes de la compagnie pour l'année 1947 ont été légèrement moindres qu'en 1946.

À la même séance, le témoin a dit qu'à l'exception de l'année 1929 les bénéfices bruts de sa compagnie par rapport aux ventes ne s'étaient pas élevés en moyenne à 8 p. 100 pour l'année. Interrogé sur les bénéfices bruts par rapport aux ventes pour les mois de novembre et décembre 1947, le témoin a reconnu qu'ils avaient été de 11·9 pour novembre et 18·4 pour décembre. Il a été admis également que le profit brut réalisé sur les ventes avait été de 17 p. 100 pour le mois de janvier 1948 et de 19·8 p. 100 pour le mois de février.

Vers le milieu du fascicule n° 58 des Témoignages, M. Geo. G. Anspach, président de la *George C. Anspach Company, Limited*, à Toronto, a dit qu'il serait équitable d'affirmer que sa compagnie avait réalisé en 1948 sa meilleure année d'affaires depuis ses débuts, et cela avec une large marge de profit. Le témoin a admis aussi que cette affirmation était vraie en dépit du fait que les ventes de la compagnie en 1947 avaient été légèrement inférieures à celles de 1946.

Ce témoignage a clairement établi que le commerce a réalisé des profits de beaucoup plus élevés qu'il n'était nécessaire pour compenser le chiffre d'affaires restreint quant au volume.

Cet état de choses semble toutefois avoir été corrigé par la réimposition de la régie des prix sur les agrumes, les carottes et les choux en février et en mars 1948, qui a imposé des limites aux majorations que les grossistes et les marchands détaillants peuvent s'accorder sur ces produits.

On peut se rendre compte d'une augmentation importante de profits dans le cas des oranges de Californie de la grosseur n° 288.

Au début du fascicule n° 57 des Témoignages, M. David Austin, gérant général adjoint de la *Geo. C. Anspach Co. Limited*, a déclaré qu'un profit de 75 cents sur une caisse d'oranges constituait une marge normale. Le même témoin a avoué que les marges courantes en son cas, du 28 novembre 1947 au 25 mars 1948, excédaient toutes la normale établie, atteignant un point culminant le 29 janvier de $2.30 de profit sur une caisse d'oranges de grosseur n° 288 ou 34 p. 100 de plus que la normale.

Plusieurs autres témoins déposèrent dans le même sens. Ces témoignages indiquent que la marge entre le prix imposé aux marchands de gros pour les oranges de Californie et le prix de vente au public s'élevait à 12·4c. la douzaine au début de novembre 1947. Cette marge atteignit 18·5c. au mois de décembre, baissa à 17·9c. au mois de février et, après le rétablissement des plafonds, tomba à 12c. au début de mars et à 10·4c. au commencement du mois d'avril.

Le cas de la *Dominion Fruit Company* fit l'objet d'une étude spéciale relativement à son commerce de céleri au cours de l'année 1947. M. M. Blidner, un des associés de la *Dominion Fruit Company*, à Toronto, au fascicule n° 61 des témoignages, révéla au Comité que les profits bruts réalisés en 1946-1947 par la compagnie sur ses ventes de céleri s'étaient élevés à $20,508 et qu'ils avaient atteint $60,238 en 1947-1948, en dépit du fait que la compagnie n'avait écoulé que les ¾ du volume de marchandise de l'année précédente.

Le Comité s'est arrêté tout particulièrement aux opérations de deux maisons de Toronto relativement à une importation de pommes de terre de la Californie, commandées tout juste avant l'imposition de restrictions sur les importations le 21 septembre 1947. La conséquence de cette restriction fut que les pommes de terre en question représentèrent l'unique approvisionnment de cette denrée à Toronto à l'époque.

Le coût des quatre wagons comprenant ce chargement a été, d'après les témoignages, de $9,579.69 et le prix de vente, de $16,822.50, soit un profit brut de $7,242.68. Le profit brut a donc été de 75·6 p. 100 sur le coût et de 43 p. 100 sur les ventes.

On trouvera au tableau suivant un état comparatif des profits bruts de six marchands de fruits et légumes en gros qui ont été en mesure de fournir les états mensuels de leurs opérations au cours de l'hiver 1946-1947 et de l'hiver 1947-1948 ; on y verra aussi le montant des bénéfices nets d'exploitation avant soustraction de l'impôt sur le revenu pour chaque mois de la période envisagée.

	Profit brut pour cent sur les ventes		Profit net d'exploitation les impôts non réduits	
	1946-1947	1947-1948	1946-1947	1947-1948
	%	%	$	$
Novembre	10·6	14·5	33,160	62,031
Décembre	9·9	14·1	29,284	37,418
Janvier	11·0	11·9	21,567	14,320
Février	11·1	14·1	17,649	33,623
Mars	11·8	11·3	37,812	18,147
	10·9%	13·2%	$80,904	$165,539

On verra que la marge brute augmenta en moyenne de 2·3 p. 100 sur les ventes, et que le profit net d'exploitation fit plus que doubler. Les témoins de l'industrie ont reconnu que l'industrie avait " retiré un bénéfice " des hausses de prix.

Dans le cas des légumes domestiques, les témoignages montrent que la hausse des prix survenue durant les mois d'hiver n'était pas nécessairement proportionnée au coût de production, mais fut occasionnée par une forte demande des produits et un stock limité. Les augmentations de prix furent encore accélérées par la publicité à l'état de l'approvisionnement. En conséquence, des profits considérables furent parfois réalisés au cours de la manutention de ces fruits et de ces légumes. En même temps, on décrivait cet état de choses comme un état de " pénurie ", et des semences accrues en 1948, moyennant des conditions atmosphériques assez favorables, devraient, semble-t-il, rendre disponible un approvisionnement accru de ces produits sur le marché canadien, à des prix raisonnables.

Textiles primaires

L'enquête sur l'industrie des textiles primaires a été conduite avec l'aide d'un expert comptable, M. Maurice Samson, C.A., dont les services avaient été retenus à cette fin en particulier.

Le Comité a autorisé l'envoi de questionnaires aux compagnies engagées dans la fabrication des textiles primaires. On a prié les compagnies de fournir des renseignements à l'expert comptable, qui a fait une étude et une analyse des chiffres qui lui ont été ainsi soumis et qui a présenté au Comité un rapport écrit consignant les résultats de son analyse. Le Comité a aussi eu l'avantage d'entendre les témoignages oraux de cet expert comptable.

Outre les questionnaires mentionnés plus haut, des questionnaires détaillés et spéciaux ont été envoyés aux compagnies suivantes :

a) celles qui s'occupent de la fabrication des filés et des tissus de coton :
Canadian Cottons Limited,
Dominion Textile Company Limited,
Drummondville Cotton Company Limited,
The Montreal Cottons Limited,
The Wabasso Cotton Company Limited.

b) celles qui sont engagées dans la fabrication de la rayonne, ainsi que des filés et des tissus de nylon :
Bruck Mills Limited,
Canadian Celanese Limited,
Canadian Industries Limited—Division du nylon,
Courtaulds (Canada) Limited.

c) celles qui sont engagées dans la fabrication des étoffes de laine :
Ayers Limited,
Dominion Woollens and Worsteds Limited,
Paton Manufacturing Company Limited.

Selon le plan suivi au cours de toutes ses séances, le Comité a entendu des témoignages portant sur une denrée, tout d'abord par rapport au groupe du coton, puis concernant le groupe de la soie artificielle et du nylon, et finalement concernant le groupe des lainages. Dans chaque cas, à une seule exception, des fonctionnaires de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre et de la Corporation de stabilisation des prix des denrées ainsi que le comptable et les représentants des diverses compagnies ont rendu témoignage.

Coton

M. Griffin, ancien secrétaire de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, a déclaré dans son témoignage que l'industrie primaire canadienne du coton produit 25 p. 100 environ des filés de coton que ce pays recoit pour transformation en tissus. Cependant, le manquant de 5 p. 100 représente des qualités plus fines de filés pour lesquels nous sommes presque complètement tributaires de sources extérieures. En matière de production de tissus de coton, notre industrie primaire domestique n'a jamais produit plus de 72 p. 100 des approvisionnements et en 1947 la production domestique était en deçà de 50 p. 100 des approvisionnements. (Fascicule n° 68). Dans les années antérieures à la récente guerre, les importations de tissus de coton à large trame venaient surtout du Royaume-Uni. L'approvisionnement de cette source s'est

amenuisé à une quantité excessivement petite et nos besoins ont été remplis à même des importations des États-Unis qui ont augmenté très fortement durant la période de la guerre. (Fascicule n° 68).

En matière de coton brut, il va sans dire que le Canada doit compter entièrement sur les importations. Le coton brut est importé en balles de 500 livres et les chiffres des balles ouvertes au Canada pendant une période d'années ont été produits. Ces chiffres ont fait voir qu'alors que les balles ouvertes ont atteint un volume culminant de plus de 254 millions de livres en 1940 il s'est produit les années suivantes, un fléchissement marqué à un chiffre tout juste inférieur à 130 millions de livres en 1947. (Fascicule n° 68). M. Rashley, du Bureau fédéral de la statistique, a dit que les chiffres concernant les balles ouvertes donnent en soi une bonne idée du travail accompli dans les filatures. Il a déclaré : " si vous êtes au courant du nombre de balles ouvertes vous avez réellement ce qui se passe dans l'industrie du coton. " (Séance du 3 juin, fascicule 68).

M. Glass, de la Corporation de la stabilisation des prix des denrées, a entretenu le Comité sur le projet de la subvention du coton. Comme preuve de l'importance de la subvention, le témoin a présenté un tableau indiquant qu'en 1946 seulement le public a versé $13,000,000 et que durant la période d'avril 1942 au 31 décembre 1947 plus de $42,000,000 ont été versés en subventions sur le coton brut et les bourres de coton. (Séance du 3 juin, fascicule 68).

M. Hughes, du Bureau fédéral de la statistique, a déposé au Comité un tableau indiquant les importations de fibres, de textiles et de produits des textiles (séance du 3 juin, fascicule 68).

M. Harry Knight, C.A., collègue de M. Samson, à qui on avait confié le travail de compiler les détails au sujet de l'enquête a présenté un rapport écrit qu'il a expliqué en détail au Comité (séance du 1er juin, fascicule 66). Il a distribué des échantillons des tissus fabriqués par 5 compagnies spéciales avec le prix de chacun aux diverses dates. Il a également présenté un tableau des spécifications des diverses étoffes, qui a été déposé comme supplément à son rapport. Les prix ont démontré une hausse constante et considérable sur tous les articles. Ainsi, les draps de lit non blanchis, fabriqués par la *Dominion Textile Company Limited*, ont été vendus à 27c. la verge le 1er janvier 1942 ; le 15 septembre 1947, jusqu'à immédiatement avant la date de la levée des régies sur les prix, le prix de vente a été, à une fraction près, inférieur à 50c. la verge. Durant la même période la popeline blanche employée dans la fabrication des chemises d'hommes a augmenté de 16½c. à 37c. la verge, et l'étoffe croisée de coton a augmenté de 18½c. à 37¾c. la verge. (Séance du 1er juin, fascicule 68.) À l'Annexe B-7 de son rapport, M. Knight expose les facteurs du coût par verge de ces divers tissus. (Fascicule n° 66). Sans en faire une analyse détaillée, le Comité a constaté que le profit restant à la compagnie sur son prix de vente ne semblait pas avoir subi une augmentation exorbitante. Au fait, il semble que la concurrence soit très vive dans cette industrie et que, dans l'ensemble, l'augmentation des prix ne s'est pas écartée immodérément de celle des frais. Un tableau des prix moyens du coton brut aux États-Unis comportant les fluctuations qu'ils ont subies de janvier 1940 à avril 1948 a été déposé. D'après ce tableau, le prix moyen s'est établi, pour l'année 1940, à 10·20c. la livre tandis qu'au mois d'avril 1948, il était de 37·22c. la livre. Il était manifeste en l'occurrence que les prix canadiens étaient dans une large mesure à la merci des prix extérieurs.

D'autre part, le Comité s'est trouvé, à l'égard de l'industrie du coton, en face d'une situation sans précédent. D'après les divers tableaux déposés, il était clair que l'industrie s'était vue dans l'impossibilité de maintenir le haut niveau de production qu'elle avait atteint durant les années de guerre. Partie en 1942 d'un sommet d'environ 369 millions de verges, la production domestique de tissus à trame large était tombée en 1947 à 265 millions de verges. Les témoins de l'industrie ont expliqué cette baisse de diverses façons. M. Gordon, de la *Dominion Textile Company Limited, précisa* que durant la guerre sa compagnie employait une équipe de jour et une équipe de nuit et qu'elle avait de plus une permission spéciale de poursuivre le travail toute la nuit (fascicule n° 68), qu'elle pratiquait la semaine de 48 heures mais que, grâce au travail supplémentaire, elle obtenait de fait une moyenne de 52½ heures de travail de son équipe de jour et peut-être près de 60 heures de son équipe de nuit. Après la guerre, par contre, la compagnie adopta la semaine de 40 heures en se proposant d'appliquer le régime de la double équipe. Or, d'après M. Gordon, la compagnie s'est vue dans l'impossibilité d'obtenir le personnel voulu pour remplir les effectifs de la deuxième équipe de 40 heures. Si la compagnie pouvait embaucher suffisamment d'hommes pour qu'une deuxième équipe travaille aux usines, elle pourrait accroître la production de 20 p. 100. M. Fox, de la *Canadian Cottons Limited*, a attribué la diminution de la production à la rareté de la main-d'œuvre (voir fascicule n° 67). M. Whitehead, de la *Wabasso Cotton Company Limited*, a déclaré que le nombre d'employés sur sa feuille de paye avait diminué (voir fascicule n° 69) et que le rendement des travailleurs avait baissé.

M. Griffin, de la Commission des prix, a aussi déposé sur le bureau un tableau établissant une comparaison des prix de certains tissus de coton au Royaume-Uni, aux États-Unis et au Canada. Bien qu'il ne soit pas possible de faire des comparaisons dans tous les cas, il semble certain que les prix des tissus de coton de qualité comparable sont plus élevés au Royaume-Uni et aux États-Unis qu'au Canada.

L'industrie cotonnière est très sensible aux conditions extérieures vu qu'elle est basée sur l'importation de sa matière première brute. Bien que tout le coton doive être importé, 95 p. 100 des filés nécessaires sont de production domestique. Toutefois, les 5 p. 100 importés assument une importance disproportionnée vu qu'ils se composent de filés de qualités supérieures requis pour les bas tricotés, les sous-vêtements et le fil.

Avant la guerre, l'industrie domestique produisait une moyenne d'environ 73 p. 100 de l'approvisionnement des tissus de coton à large trame. Les importations du Royaume-Uni représentaient 20 p. 100 du total pendant que les 7 p. 100 qui restaient provenaient des États-Unis. Pendant les années de guerre les importations du Royaume-Uni sont tombées virtuellement à rien mais il s'est produit une forte augmentation dans les approvisionnements des États-Unis. La production canadienne s'est accrue rapidement à un maximum en 1942, alors que les contrats de guerre atteignaient leur maximum et avant que le détournement de la main-d'œuvre vers des industries plus essentielles fût devenu un problème sérieux. En 1942, compte non tenu des stocks, l'approvisionnement s'est élevé à 568 millions de verges, soit 369 millions de verges de fabrication domestique, 39 millions de verges importées du Royaume-Uni et 178 importées des États-Unis. Les exportations ont atteint 18 millions de verges. Depuis 1942, il s'est produit un fléchissement progressif de la production locale, contre-balancée dans une forte mesure par les

importations accrues des États-Unis. Les mesures pour la conservation du change vont réduire l'approvisionnement en provenance de ce pays en 1948 mais on espère qu'il y aura accroissement des importations du Royaume-Uni. On a fait une estimation (fascicule 68) de l'approvisionnement probable en 1948, en supposant une production domestique au niveau de 1947 de 265 millions de verges et des importations de 80 à 85 millions de verges des États-Unis et du Royaume-Uni respectivement. Dans les circonstances, la quantité offerte sera de 22 p. 100 moins élevée que celle de l'année dernière, tout en étant de 25 p. 100 plus élevée que la moyenne de 1935-1939.

Malgré l'augmentation de la quantité des marchandises de coton offertes, par comparaison aux années d'avant-guerre, le Comité n'a pas constaté d'accumulation. Seulement dans le cas d'une seule des cinq compagnies qui ont fait l'objet d'une enquête détaillée, l'inventaire des produits finis a-t-il été trouvé plus élevé qu'en 1939. Les chiffres de l'état comparatif sont les suivants :

Fin de l'année financière	*Montreal Cottons Limited* (en milliers de verges)	*Canadian Cottons Limited* (en milliers de verges)	*Wabasso Cottons Limited* (en milliers de verges)	*Drummondville Cottons* (en milliers de verges)	*Dominion Textile Company* (en milliers de verges)
1939	6,259	6,084	16,131	448	6,457
1948	536	2,035	2,524	1,978	5,593

Prix

La hausse progressive des prix des articles de coton a commencé sous le régime du plafond des prix, alors qu'elle était due à la hausse du prix subventionné du coton brut. Les prix du coton aux États-Unis ont augmenté d'une façon plutôt soutenue depuis le début de la guerre.

Prix du coton aux États-Unis.

Prix du département de l'agriculture des É.-U. reproduits dans les publications commerciales. Moyenne du coton de 15/16 de pouce, de qualité moyenne, au comptant, à dix centres de marché du Sud des É.-U.

	Cents la livre
1940	10·2
1941	13·9
1942	19·3
1943	20·6
1944	21·2
1945	22·6
1946	30·6
1947	34·4
1948—janv.	35:15
fév.	32·76
mars	34·19
avril	37·22

La subvention sur le coton était basée à l'origine, au Canada, sur le prix de 11·4c. la livre de coton brut des États-Unis. À partir du 1er mars 1946, ce prix a monté à 15·4c. la livre ; le 1er février 1947, à 24·4c., et, le 2 juin 1947, à 27·2c. Pendant les années où le système des subventions a été en vigueur, l'ensemble des versements sur le coton brut et sur les bourres de coton s'est élevé à $42,005,770. Pendant la seule année 1945, $13,487,234 ont été versés.

Alors que la hausse du prix des matériaux bruts a beaucoup influé sur la majoration du prix des étoffes de coton et a absorbé une partie, hors de toute proportion, de chaque dollar de ventes (voir le tableau en page suivante), les représentants de l'industrie affirment catégoriquement qu'ils ont de la difficulté à se procurer de la main-d'œuvre ce qui influe sur la production et sur les prix. La rareté de la main-d'œuvre et la réduction de la semaine de travail apparaissent comme un des facteurs principaux de la restriction de la production.

L'abandon des régies le 15 septembre 1947 n'a pas eu d'effet immédiat sur les prix, car, à la suite d'une entente avec la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, les compagnies avaient rempli aux anciens prix les commandes en suspens (et, en conséquence, reçurent les subventions prévues). Quand aux ventes, l'abandon des régies a eu pour conséquence d'en porter la moyenne mensuelle de $8,902,000 qu'elle avait été du mois de septembre 1946 au mois de mars 1947 (19 compagnies et 3 filiales de manufacturiers de pneus et de caoutchouc) à $12,818,000 pour la période correspondante de 1947-1948. Il ne faut pas oublier, cependant, qu'à l'époque des subventions, les bénéfices des manufacturiers étaient limités. De plus, la production a augmenté pendant cette période-ci. De fait, les Témoignages disent (fascicule n° 68) que l'industrie primaire du coton avait assez bien réussi à se tenir le plus près possible du prix-plafond qui avait cours au moment de l'abandon des régies.

Les prix de vente des produits fabriqués par les cinq compagnies qui ont fait l'objet d'une enquête spéciale, ont subi une forte majoration pendant et après l'époque de la régie des prix, mais cette partie du revenu d'exploitation qui rentre dans le calcul du prix de revient n'a pas été augmenté. Le revenu d'exploitation comprend le bénéfice réalisé sur les opérations, avant déduction de l'impôt sur le revenu, de l'intérêt sur l'argent emprunté et sur les autres dettes, des réserves d'inventaire et des frais de dépréciation dépassant les montants autorisés par les autorités de l'impôt sur le revenu. Il ne comprend pas le revenu sur les placements, ni les bénéfices ou pertes sur la vente de placements et de valeurs immobilisées.

Pour les 12 années, 1936-1947, les éléments du coût des ventes en dollars en ce qui concerne les 5 compagnies spéciales, ont atteint une moyenne de :

	cents
Matières premières—coton	29·6
autres	15·9
Main-d'œuvre	25·6
Frais généraux	16·3
Revenu d'exploitation	12·6
	$1.00

De janvier 1946 à mars 1948, les éléments du dollar de ventes accusaient les variations suivantes :

	Toutes les matières premières	Main-d'œuvre	Frais généraux	Revenu d'exploitation*	Ventes en dollars
1946					
1er trimestre	$0.443	$0.288	$0.175	$0.094	$1.00
2e trimestre	0.468	0.278	0.166	0.888	1.00
3e trimestre	0.372	0.323	0.195	0.110	1.00
4e trimestre	0.407	0.305	0.181	0.107	1.00
1947					
1er trimestre	0.496	0.265	0.164	0.075	1.00
2e trimestre	0.513	0.229	0.135	0.123	1.00
3e trimestre	0.503	0.226	0.151	0.120	1.00
4e trimestre	0.154	0.284	0.170	0.032	1.00
1948					
1er trimestre	0.522	0.252	0.165	0.061	1.00

* Selon définition

Des témoignages ont établi qu'en dépit du niveau des prix des ventes de denrées produites au Canada, les prix des produits importés des États-Unis et du Royaume-Uni étaient plus élevés. Les concessions tarifaires accordées dans le budget de 1948-1949, ont été concédées, s'il faut en croire un témoin (début du fascicule n° 68), parce que le Royaume-Uni ne pouvait accepter les prix canadiens. L'influence de ces changements de tarif sur les prix de détail ne sera pas sentie immédiatement et pourra être rendue presque nulle grâce à l'augmentation du prix du coton brut égyptien.

Soie artificielle et nylons

Le Canada se suffit largement à lui-même en ce qui a trait à ses besoins de tissus de rayonne mais il dépend des importations pour environ 20 p. 100 de ses besoins de filés. Le Bemberg employé dans les bas et les étoffes minces est l'unique genre de filé importé. La fibre régulière importée est déjà fabriquée par une filature alors qu'une autre devrait commencer ses opérations à la fin de l'année.

La poduction du tissu de rayonne à large trame a approximativement doublé en comparaison avec la moyenne d'avant-guerre, et, avec les restrictions des importations dans les principaux marchés, il y a même eu une certaine tendance vers l'accumulation des stocks.

Le nylon est un nouveau produit sur le marché. Il n'est fabriqué que par une seule compagnie, dont l'usine a commencé ses opérations en juin 1942. À partir de cette date jusqu'en août 1945 toute la production servait entièrement pour des fins de guerre. Depuis septembre 1945 cette usine a fonctionné à plein rendement pour la population civile, sauf pendant quelques mois de 1947, alors que des difficultés techniques ont surgi dans la division du tissage.

Quatre compagnies ont présenté des rapports détaillés au Comité. Les stocks de produits ouvrés de ces compagnies ne sont aucunement aussi considérables qu'en 1939 et le Comité n'a pas constaté qu'elles retenaient leurs approvisionnements.

Stocks des produits ouvrés

Producteurs de filés (en milliers de livres)

	Courtauld's (Canada Ltd.)	Canadian Industries (division du nylon)
En 1939	616	x
Moyenne 1940-1945	763	85
Moyenne 1942-1947	382	101
Signalés par les compagnies en 1948	424	72

x Ne fonctionnait pas

Fabricants de tissus (en milliers de verges)

	Canadian Celanese Ltd.	Bruck Mills Ltd.
En 1939	1,707	229
Moyenne de 1940-1941	1,294	193
Moyenne de 1942-1947	1,254	200
Déclarés par les compagnies en 1948	740	81

M. Griffin a déclaré que l'industrie de la rayonne au Canada est relativement jeune et vigoureuse ; que l'industrie a fait des progrès soutenus depuis son inauguration en ce pays et que les prévisions de 1948 indiquent qu'un nombre sans précédent de verges de tissus seront produites (voir fascicule n° 72).

Contrairement à l'industrie du coton, dit M. Griffin, l'industrie de la rayonne, du moins en ce qui concerne sa fabrication des tissus, produit presque tous les types et tout le volume dont nous avons besoin.

M. Glass, de la Corporation de la stabilisation des prix des denrées, a décrit pour le Comité les règles fondamentales régissant le paiement de subsides sur les fibres et les filés de soie artificielle (voir fascicule n° 72).

Pour la soie artificielle et le nylon, M. Harry Knight, C.A., a produit un rapport des rendements, désigné comme rapport " D ", qu'il a expliqué en détail au Comité (voir fascicule n° 72). Il a déposé des échantillons d'étoffes fabriquées par trois des quatre compagnies spéciales et dont les prix de vente et de revient avaient été donnés à différentes dates (fascicule n° 72).

Les prix ont accusé une augmentation soutenue et considérable pour la plupart des articles. Par exemple, *Courtaulds (Canada) Limited* ont signalé que les prix des filés pâles 100/40 de la meilleure qualité courante, enroulés sur des cônes, qui était de 77 cents le 1er janvier 1942 était de 90 cents le 15 septembre 1947 et de 95 cents le 1er avril 1948. Chacun des articles fabriqués par cette compagnie pour lesquels des prix ont été fournis ont accusé une hausse variant de 11½ cents à 18 cents la livre au cours de la période allant du 1er janvier 1942 au 1er avril 1948.

La *Canadian Celanese Limited* avait vendu du taffetas à lingerie à 45c. la verge le 1er janvier 1942 et avait ensuite porté ses prix respectivement à 56c. la verge le 15 septembre 1947 et à 58¾c. le 1er avril 1948. Le prix du crêpe à robes fabriqué par la même compagnie monta de 52½c. la verge le 1er janvier 1942 à

68c. le 15 septembre 1947 et à 71c. le 1er avril 1948. Le prix de la doublure fabriquée par la même compagnie avait augmenté de 44c. la verge le 1er janvier 1942 à 54c. le 1er avril 1948.

À l'égard de la *Courtaulds (Canada) Limited*, les témoignages ont révélé que la proportion en pour cent du revenu d'exploitation à la vente s'était élevée de 6·9 en 1946 à 21·3 en 1947. Dans le cas de la *Canadian Celanese Limited* la hausse à cet égard est de 27·5 en 1946 à 32·7 en 1947. La *Canadian Industries Limited* de son côté accuse une baisse de 34·5 en 1946 à 25·2 en 1947.

L'analyse de l'Annexe "D8" du rapport de M. Knight (fascicule n° 70) montre clairement que le profit net après déduction de l'impôt accuse, dans le cas de trois des quatre compagnies spéciales, une augmentation marquée en 1947.

Le profit net après déduction de l'impôt réalisé par la *Courtaulds (Canada) Limited* a fait un bond de $489,000 en 1946 à $1,434,000 en 1947, soit de 2·9 p. 100 à 7·6 p. 100 du capital utilisé, (Annexe "D8" du rapport "D" de M. Knight) tandis que celui de la *Canadian Celanese Limited* est passé de $1,959,000, soit 12·4 p. 100 du capital utilisé en 1946 à $3,025,000, soit 15·5 p. 100 du capital utilisé en 1947 (Annexe "D8" du rapport "D" de M. Knight).

M. Palmer, de la *Canadian Celanese Limited*, a reconnu que pour les mois de janvier, février et mars 1948, les bénéfices de cette compagnie ont été sensiblement plus élevés que pendant la même période en 1947. Malgré cela, le témoin a dit que la compagnie avait augmenté ses prix le 1er avril 1948.

Quelqu'un lui ayant demandé si à cause des bénéfices très élevés de la compagnie il ne lui serait pas possible de réduire ses prix, M. Palmer a déclaré sans ambages qu'il n'y aura pas de réduction.

Il semble que les bénéfices qui restaient pour la *Canadian Celanese Limited* se soient accrus de façon déraisonnable, et il est difficile de comprendre que cette compagnie ne soit pas disposée à réduire ses prix.

Les témoignages ont aussi révélé que la *Canadian Industries Limited*, l'une des quatre compagnies spéciales mentionnées dans le rapport "D" de M. Knight, avait réduit ses prix en octobre 1945, décembre 1946 et juin 1947 (fascicule n° 72).

Interrogé pour savoir si la compagnie envisageait une autre réduction dans un avenir rapproché, M. H. G. Smith, premier vice-président de la *Canadian Industries Limited*, a dit que le record de réductions de prix effectués jusqu'alors par la compagnie indiquait la tendance de la compagnie et il a ajouté que sans indiquer une date précise pour une autre réduction la compagnie espérait certainement le faire (fascicule n° 72).

Lainages

Dans son témoignage, M. Griffin a déclaré que l'industrie canadienne des lainages produit environ 95 p. 100 des filés requis, environ 40 p. 100 des peignés et près des deux tiers des tissus disponibles sur le marché canadien. Les filés, peignés et tissus non produits au Canada sont normalement obtenus de la Grande-Bretagne.

Le prix des tissus de laine a augmenté rapidement au cours des deux dernières années. Cette augmentation paraît à l'indice du prix du gros pour les tissus et la laine, publié par le Bureau fédéral de la statistique et qui s'est élevé rapidement d'une moyenne de 110·5 en 1946 à 185·5 en mai 1948, une augmentation de 75 points ou 68 p. 100. Les prix de vente des tissus particuliers rap-

portés par certaines compagnies plus importantes accusaient des augmentations semblables. C'est ainsi que *Dominion Woollens and Worsteds Limited* a rapporté qu'un genre de tissu peigné teint en filé a augmenté de $3.10 la verge le 1er avril 1947 (date de l'abolition de la régie) à $4.50 la verge en février 1948, pendant qu'un genre de peignés à habits de fantaisie teints en filés a augmenté de $3.00 à $4.70 la verge au cours de la même période. L'augmentation du coût de la matière première relativement à ces deux augmentations a été de 76c. et 67c. la verge respectivement, les coûts étant basés, dans chaque cas sur le remplacement de la valeur de la laine utilisée. La main-d'œuvre et les frais généraux ont aussi augmenté, de même que le montant que la compagnie s'est réservé pour acquitter ses frais.

L'augmentation des prix de la matière première a sans doute constitué le facteur le plus significatif dans l'augmentation du prix des produits finis. La matière première, la laine, est importée en grande partie. M. Griffin nous a fait remarquer que la tonte de la laine brute du pays ne satisfait qu'à 6 p. 100 de nos exigences, et pour le reste, nous importons de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et de l'Afrique du Sud. Le coût de la matière première dépend par conséquent des prix courants sur le marché mondial et les meilleures qualités de laine brute ont dépassé de trois ou quatre fois le prix de 1939. Les augmentations durant les deux dernières années ont été particulièrement marquées; par exemple, le prix de la laine de fine qualité a augmenté de 71·8 cents la livre en juin 1946 à 99·5 cents la livre en juin 1947, et à $1.57 la livre en avril 1948.

Mais bien que la cause principale des prix accrus puisse être attribuée aux prix courants plus élevés de la laine dans les marchés mondiaux, et que le coût de la main-d'œuvre ainsi que les frais aient aussi augmenté, les données de l'industrie telles que le révèle le rapport de M. Knight indiquent qu'au cours de périodes récentes elle s'est attribuée une portion croissante du dollar de vente. Le pourcentage du revenu d'exploitation par rapport aux ventes de trois importantes compagnies a augmenté de 8·11 p. 100 en 1946 à 13·4 p. 100 en 1947 et à 16·9 dans le premier trimestre de 1948. Cela veut dire que durant cette période de prix croissants, les prix de vente augmentaient plus rapidement que les frais. M. Henry Barrett, de la *Dominion Woollens and Worsteds Limited*, a témoigné qu'une partie appréciable de la hausse des prix de sa compagnie était imputable au fait que les prix de vente étaient " basés sur le coût de remplacement des matières premières plutôt que sur le coût réel des matières qui y étaient contenues, vu que c'est le seul moyen pouvant être employé pour financer le remplacement des inventaires ". Ainsi, il a signalé que " le revenu pour l'année 1947 n'est pas un revenu réel jusqu'à concurrence de $462,792. Notre compagnie ne pourrait continuer à faire affaires si le revenu provenant de ventes ne pourvoyait pas au remplacement sur la base du prix de remplacement. "

Aussi, la question de savoir si le prix des lainages a été augmenté au delà d'un montant justifié par l'augmentation des frais est conditionnée par la question de savoir si les frais devraient être considérés comme le coût du matériel et le montant qui devra être déboursé pour le remplacer afin de permettre à l'entreprise de se maintenir.

Si on emploie la première méthode de comptabilité, l'accroissement qui en résulte dans les bénéfices de l'industrie des lainages indique que les prix se sont accrus au delà d'un montant nécessaire pour compenser l'industrie, des frais accrus. Si, cependant, on tient compte des frais plus élevés de remplacement, les béné-

fices paraissent être bien plus conformes à ce que l'on pourrait considérer comme normal.

À cet égard le programme des prix de la *Dominion Woollens and Worsteds Limited* pourrait être opposé à celui de l'industrie cotonnière. Dans le cas de la *Dominion Woollens*, les prix de vente ont été accrus sur-le-champ afin d'absorber les prix à la hausse de la matière première alors que dans le cas des cotons les fabricants ont disposé de leurs stocks à bas prix avant de relever les prix de vente de leurs produits. Ainsi, la *Dominion Woollens* s'est protégée contre tous déclins subséquents des prix à même les prix accrus payés par les consommateurs ces derniers mois, alors que l'industrie cotonnière n'a pas pris ces bénéfices et les consommateurs ont en conséquence obtenu des prix plus bas.

M. Daniels, de la *Paton Manufacturing Company Limited*, a témoigné. Les relèvements de prix signalés par cette compagnie ont été proportionnellement moindres que ceux signalés par la *Dominion Woollens and Worsteds Limited*, et une réduction dans le rapport des recettes d'exploitation aux ventes pendant le premier trimestre de 1948 a démontré que les frais s'étaient accrus plus que les prix de vente.

Le Comité a aussi entendu M. Tremblay, d'*Ayers Limited* : il a expliqué que parce qu'une partie appréciable de la fabrication de sa compagnie avait trait au feutre de papeterie, on ne pouvait pas à bon droit comparer les chiffres de la compagnie à ceux des autres compagnies de l'industrie des lainages.

M. Gaston-H. Ledoux, président de la Fédération N.C. du Textile Inc., Granby (P.Q.), a expliqué au Comité que son union représente 50,000 ouvriers de l'industrie du textile et agit comme agent conciliateur pour quatre des cinq plus importantes compagnies du groupe du coton qui ont comparu devant le Comité. Il a fait remarquer qu'il ne considérait pas que la hausse dans les prix depuis le 15 septembre 1947 soit attribuable aux augmentations de salaires pour plus de 4 p. 100 du prix de revient et il a établi une comparaison entre cette hausse et les augmentations marquées dans les prix de vente. En parlant de la question de la pénurie de main-d'œuvre à laquelle les représentants des compagnies avaient fait allusion il l'a attribuée à divers facteurs, y compris la coutume de mettre les employés à leur retraite à 65 ans et de refuser d'embaucher ceux qui approchent les 45 ans, et le mouvement de la main-d'œuvre relativement plus marqué par suite de l'embauchage d'un grand nombre de jeunes gens et particulièrement de jeunes filles.

En ce qui concerne les problèmes du chômage volontaire, il a fait remarquer que les heures de travail avaient été réduites de 52 heures et demie à 40 heures par semaine, de sorte qu'en dépit des salaires plus élevés le salaire effectif des ouvriers était à peu près le même. Afin de compenser pour le coût croissant de la vie, les employés devaient accepter du travail à temps partiel en fin de semaine, ce qui leur était plus favorable que de travailler à la filature le samedi même à temps et demi. M. Ledoux a prétendu également que les salaires dans l'industrie des textiles étaient moins élevés que dans les industries rivales, et que l'emploi y était pas conséquent moins alléchant.

M. Sam Baron, directeur et vice-président canadien de l'Union des travailleurs des textiles de l'Amérique (C.C.L.) a été entendu aussi et il a produit un exposé, dans lequel il traite du rapport entre les salaires et les augmentations de prix et montre que l'écart est beaucoup plus grand que celui que représente effectivement l'augmentation du coût de la main-d'œuvre.

M. Baron a fait remarquer aussi que le salaire moyen par heure dans l'industrie des textiles est moins élevé que dans tout le groupe des industries manufacturières, sauf l'industrie du cuir et du tabac, dans laquelle il est plus bas par une fraction.

Sur la question de la rareté de la main-d'œuvre et des absences injustifiées du travail, M. Baron a rendu le même témoignage que M. Gaston-H. Ledoux, président de la Fédération N. C. du Textile Inc., Granby (P.Q.).

AUGMENTATIONS DE PRIX APPARENTÉES À L'ACQUISITION ET AU REFUS DE VENTE DE MARCHANDISES

La troisième directive contenue dans ses ordres de renvoi enjoignait au Comité d'enquêter sur " les augmentations de prix causées par l'acquisition, l'accumulation ou le refus de vente, par toutes personnes, sociétés ou corporations, de toutes marchandises au delà des quantités raisonnablement requises pour les fins ordinaires de leurs affaires.

Les augmentations de prix résultant de ces causes représentent un cas spécial de la classe générale dont il a été question dans la section antérieure. Au cours de son enquête, le Comité n'a pas jugé praticable d'isoler les causes des augmentations de prix en catégories absolues. L'expérience a indiqué qu'il fallait étudier toutes les causes possibles par rapport à chaque question de prix augmentés.

L'acquisition et le refus de vente de marchandises pourraient revêtir plusieurs formes dans l'économie complexe canadienne. La pratique pourrait varier de l'accumulation de quelques centaines de livres d'un produit rare aux mains d'un particulier au soi-disant " accaparement " de stocks dans les grands marchés de denrées. Ce serait un travail difficile et dans une large mesure stérile que de tenter d'embrasser toutes les formes que de telles actions pourraient prendre.

On peut établir une distinction générale entre les cas d'accumulation et de refus de vente. Dans un cas, on refuse de vendre des approvisionnements dans l'attente d'une augmentation des cours et du gain qui en résulte, ce que l'on appelle parfois de la spéculation. Dans le second cas, des approvisionnements appréciables sont acquis et retenus afin de faire hausser le cours ; on qualifie ordinairement de telles démarches d'" accaparement ".

Au moins deux des denrées sur lesquelles le Comité a enquêté ne se prêtent pas à l'emmagasinage, à savoir, le pain et certaines sortes de légumes. À cause de cela, nulle tentative n'a été faite d'établir des rapports entre les prix et l'acquisition ou l'accumulation de ces articles.

Spéculation

Nous avons entendu un grand nombre de témoignages concernant les opérations de la Bourse des denrées de Montréal relativement au beurre.

Nous avons demandé à M. K. H. Olive, président de la compagnie *Olive & Dorion, Limited*, et président de la Bourse canadienne des denrées, Montréal, de nous décrire les opérations de la Bourse des denrées. Aux pages 39 et 40 du fascicule n° 35 des Témoignages, le témoin a fait la déclaration suivante : " D'abord, la Bourse canadienne des denrées est un organisme qui permet aux acheteurs et vendeurs de se rencontrer et d'exprimer leurs vues sur le commerce du produit en cause. C'est un marché ouvert, comparativement à ce que je pourrais peut-être appeler " le marché à huis clos, lequel, d'après mon expérience dans les affaires, ne constitue pas la meilleure méthode. Je me rappelle très bien les évé-

nements qui ont amené la création de la Bourse des denrées. Dans ce temps-là, avant l'inauguration de la Bourse, il était à peu près impossible d'établir un marché journalier ; cependant les denrées sont produites et consommées journellement . . . Les pratiques commerciales seraient basées sur des lois et règlements susceptibles d'être défendus n'importe quand et dans n'importe quelle circonstance . . . Ce n'est rien de plus qu'un endroit où les gens se rencontrent, sous surveillance, pour exprimer leur opinion sur le marché, au point de vue achats et ventes. Il n'y plane aucun mystère. Celui qui place une demande doit être prêt à l'appuyer ; la même chose s'il fait une offre."

Il a été admis qu'il y eut un peu de spéculation sur ce marché du beurre en particulier, étant donné que les transactions à terme, aussi bien que les ventes au comptant, étaient partie intégrante des opérations journalières. Toutefois, on a prétendu que le volume total des ventes par l'entremise de la Bourse n'était pas considérable. Les ventes au comptant représentaient environ 10 p. 100 du beurre de beurrerie produit dans le Québec en 1947, et les contrats à terme, à peu près 4 p. 100 du total produit au Canada.

On a aussi soutenu que l'exploitation d'une bourse à terme remplit une fin utile dans le financement et à propos du risque assumé du fait des approvisionnements excédentaires à partir de la période de production maximum jusque dans la saison déficitaire suivante. Malgré qu'il y ait eu possibilités d'abus et possibilités d'amélioration, un représentant d'une association considérable de producteurs de crème a donné à entendre que les producteurs et les associations de producteurs ne pouvaient détenir et gérer tout le beurre en excédent de la saison d'abondance. L'achat du beurre à cette époque de l'année, par d'autres que les consommateurs définitifs, a servi à étayer fortement un marché qui s'affaisserait naturellement sous le poids des approvisionnements excédentaires. Au contraire, les approvisionnements en entrepôt mis sur le marché tard à l'automne et au début de l'hiver ont eu une forte tendance à empêcher le marché d'atteindre le niveau qu'il aurait atteint, si le beurre d'hiver n'avait été que la seule source d'approvisionnement.

Dans le cas de toutes les denrées en cause, on a soutenu que le nombre des unités commerciales s'occupant de la fabrication, du conditionnement ou de la vente était tel qu'aucune unité individuelle n'acquérerait suffisamment d'approvisionnements pour influencer de façon significative le marché.

Le Comité a entendu de nombreux témoignages sur les firmes et les particuliers faisant le commerce du beurre ces derniers mois. Ces renseignements ont été obtenus au moyen de questionnaires adressés aux courtiers ainsi qu'aux 42 frigorifiques les plus importants du pays. Après avoir étudié ces témoignages on a conclu que les particuliers ne faisant pas normalement le commerce du beurre n'en avaient vendu qu'une quantité insignifiante.

Organismes protecteurs

Comme sujet connexe, il est à noter qu'un nombre considérable de témoignages ont été déposés sur les initiatives prises en vertu de la Loi des enquêtes sur les coalitions, puisqu'elles influencent les prix spécifiques ou le niveau général des prix. L'application de la Loi mentionnée dans la section traitant des prix et des prix de revient augmentés semble se rapporter d'assez près aux questions ayant trait au refus injustifié de vendre sur le marché. Bien que " la Loi des enquêtes sur les coalitions n'accorde à l'organisme administratif aucun pouvoir de fixer des prix maximums, ou de déclarer que des prix ou des profits dans un cas en particulier sont excessifs " on a allégué que " l'existence même des interdictions dans la Loi des

enquêtes sur les coalitions protège les consommateurs ; les investigations continuelles également, et aussi les poursuites même si elles sont moins fréquentes." (F. A. McGregor, Commissaire de la Loi des enquêtes sur les coalitions, page 167, fascicule n° 4).

Le témoignage déposé à cet effet a démontré que les enquêtes menées en vertu de la Loi ont souvent été instituées par suite de l'étude minutieuse constante des prix. Lorsqu'il y a des indices que les prix sont injustement élevés, l'organisme administratif essaie de déterminer s'il y a entente. Au cours d'une telle enquête on a tôt fait de découvrir les stocks injustifiés, ou les accaparements de stocks pendant des périodes indues.

Durant la guerre les initiatives effectuées d'ordinaire sous le régime de la Loi ont fait partie dans une large mesure des opérations de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Avec la mise en vigueur du programme d'abolition des régies sur les prix, les transactions sous le régime de la Loi ont pris de l'ampleur. Présentement, l'organisme administratif s'occupe de six enquêtes importantes. Bien qu'elles ne visent pas, naturellement, les mêmes fins que celles du Comité, elles auront pour effet de mettre des obstacles et de poser des restrictions aux méthodes indues qui amènent des prix injustifiés.

Depuis février 1946, la Commission des prix et du commerce en temps de guerre et l'administration de la Loi des enquêtes sur les coalitions étaient sur leurs gardes pour prévenir toute hausse de prix du fait de la thésaurisation ou d'un accaparement injustifiable de marchandises. À l'exception d'indices d'infractions secondaires, ni l'une ni l'autre agence n'a recueilli de preuves de ces pratiques injustifiées.

Le tout respectueusement soumis.

Le président,
PAUL MARTIN,

APPENDICE

Tableau 1.—Indice du coût de la vie, 1913 à 1948

(1935-1939=100)

Année	Indice total	Indice des produits alimentaires
1913	79·1	89·1
1914	79·7	92·2
1915	80·7	93·7
1916	87·0	103·9
1917	102·4	134·3
1918	115·6	154·2
1919	126·5	164·8
1920	145·4	189·5
1921	129·9	145·5
1922	120·4	123·3
1923	129·7	124·1
1924	118·8	121·8
1925	119·8	127·2
1926	121·8	133·3
1927	119·9	130·9
1928	120·5	131·5
1929	121·7	134·7
1930	120·8	131·5
1931	109·1	103·1
1932	99·0	85·7
1933	94·4	84·9
1934	95·6	92·7
1935	96·2	94·6
1936	98·1	97·8
1937	101·2	102·3
1938	102·2	103·8
1939	101·5	100·6
1940	105·6	105·6
1941	111·7	116·1
1942	117·0	127·2
1943	118·4	130·7
1944	118·9	131·3
1945	119·5	133·0
1946	123·6	140·4
1947	135·5	159·5
1945		
Décembre	120·1	134·3
1946		
Janvier	119·9	138·8
Février	119·9	132·5
Mars	120·1	133·1

Tableau 1.—INDICE DU COÛT DE LA VIE, 1913 À 1948

(1935-1939=100)—*Fin*

Année	Indice total	Indice des produits alimentaires
Avril	120·8	135·1
Mai	122·0	137·7
Juin	123·6	142·1
Juillet	125·1	144·2
Août	125·6	144·7
Septembre	125·5	143·2
Octobre	126·8	146·5
Novembre	127·1	146·6
Décembre	127·7	146·4
1947		
2 janvier	127·0	145·5
1er février	127·8	147·0
1er mars	128·9	148·7
1er avril	130·6	151·6
1er mai	133·1	154·9
2 juin	134·9	157·7
2 juillet	135·9	159·3
1er août	136·6	160·6
2 septembre	139·4	165·3
1er octobre	142·2	171·3
1er novembre	143·6	173·6
1er décembre	146·0	178·7
1948		
2 janvier	148·3	182·2
Février	150·1	186·1
Mars	150·8	185·9
Avril	151·6	186·8
Mai	153·3	191·2

TABLEAU 2.—INDICES CHOISIS DE PRODUITS ALIMENTAIRES DE DÉTAIL, PRIX ET POINTS QUI ONT CONTRIBUÉ AUX AUGMENTATIONS DU COÛT DE LA VIE. SEPTEMBRE 1947 À AVRIL 1948.

—	*a*) Indice, (Août 1939 100)			
	Septembre 1947	Décembre 1947	Janvier 1948	Avril 1948
Rôti de palette	180.2	184.6	190.1	208.0
Bifteck de ronde	194.7	198.4	202.9	210.7
Bacon	194.9	205.2	207.2	226.8
Longe de porc	172.0	174.2	178.2	193.8
Beurre	239.1	252.9	269.7	266.3
Pêches en boîtes	134.2	156.3	156.3	155.3
Pain	110.5	148.5	148.5	152.0
Pommes de terre	151.1	164.2	165.9	171.2
Oranges	138.0	144.1	135.9	129.1

	b) Prix, (Moyennes du Dominion, épiciers indépendants et constitués en succursales)			
	Septembre 1947	Décembre 1947	Janvier 1948	Avril 1948
	¢	¢	¢	¢
Rôti de palette ..liv.	29.2	29.9	30.8	33.7
Bifteck de ronde ..liv.	47.3	48.2	49.3	51.2
Bacon ..liv.	60.6	63.8	64.4	70.5
Longe de porc ..liv.	47.2	47.8	48.9	53.2
Beurre ..liv.	62.4	66.0	70.4	69.5
Pêches en boîtes ..20 onces	26.0	30.3	30.3	30.1
Pain ..liv.	6.4	8.6	8.6	8.8
Pommes de terre ..boisseau de 15 liv.	54.0	58.7	59.3	61.2
Oranges ..douz.	38.6	40.3	38.0	36.1

TABLEAU 2.—INDICES CHOISIS DE PRODUITS ALIMENTAIRES DE DÉTAIL, PRIX ET POINTS QUI ONT CONTRIBUÉ AUX AUGMENTATIONS DU COÛT DE LA VIE. SEPTEMBRE 1947 À AVRIL 1948.—*Fin.*

c) Points contribuant au total de l'indice du coût de la vie

—	Septembre à décembre		Décembre à janvier		Janvier à avril	
	¢	points	¢	points	¢	points
Rôti de palette	+0.7	+ .032	+0.9	+ .041	+2.9	+ .132
Bifteck de ronde	+0.9	+ .033	+1.1	+ .041	+1.9	+ .071
Bacon	+3.2	+ .093	+0.6	+ 0.17	+6.1	+ .177
Longe de porc	+0.6	+ .037	+1.1	+ 0.68	+4.3	+ .266
Beurre	+3.6	+ .418	+4.4	+ .511	—0.9	— .104
Pêches en boîtes	+4.3	+ .018	Aucun		—0.2	— .001
Pain	+2.2	+ .102	changement		+0.2	+ .100
Pommes de terre	+4.7	+ .156	+0.6	+ .020	+1.9	+ .063
Oranges	+1.7	+ .049	+2.3	— .067	—1.9	— .055

d) Points contribuant à l'indice des produits alimentaires

	Septembre à décembre		Décembre à janvier		Janvier à avril	
	¢	points	¢	points	¢	points
Rôti de palette	+0.7	+ .103	+0.9	+ .132	+2.9	+ .428
Bifteck de ronde	+0.9	+ .108	+1.1	+ .132	+1.9	+ .228
Bacon	+3.2	+ .300	+0.6	+ .056	+6.1	+ .571
Longe de porc	+0.6	+ .120	+1.1	+ .220	4.3	+ .861
Beurre	+3.6	+1.350	+4.4	+1.650	—0.9	— .337
Pêches en boîtes	+4.3	+ .057	Aucun		+0.2	— .003
Pain	+2.2	+3.559	changement		+0.2	+ .324
Pommes de terre	+4.7	+ .503	+0.6	— .064	+1.9	+ .203
Oranges	+1.7	+ .160	+2.3	— .215	—1.9	— .178

Source : Bureau fédéral de la statistique, Division des Prix.

TABLEAU 3.—NOMBRES-INDICES DES PRIX DE GROS D'UN CHOIX DE DENRÉES À PARTIR DE 1945 À AVRIL 1948

——	Carcasse de porc	Beurre	Farine	Pommes de terre	Thé	Café	Fèves de cacao vertes	Textile de coton
1945								
Décembre	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1946								
Janvier	100.0	100.0	100.0	102.7	100.0	100.0	100.0	100.0
Février	100.0	100.0	100.0	102.9	100.0	100.0	100.0	100.0
Mars	100.0	100.0	100.0	105.7	100.0	100.0	100.0	110.9
Avril	112.2	110.8	100.0	108.1	100.0	100.0	100.0	110.9
Mai	112.2	109.1	100.0	100.6	100.0	100.0	100.0	110.9
Juin	112.2	106.5	100.0	115.6	100.0	100.0	100.0	110.9
Juillet	112.2	110.0	100.0	134.9	100.0	100.0	100.0	110.9
Août	112.2	110.6	100.0	98.0	100.0	100.0	100.0	110.9
Septembre	112.2	110.7	100.0	93.0	100.0	100.0	100.0	110.9
Octobre	112.2	110.8	100.0	74.8	100.0	100.0	100.0	110.9
Novembre	112.2	110.8	100.0	71.7	100.0	100.0	100.0	110.9
Décembre	112.2	110.8	100.0	71.8	100.0	100.0	100.0	110.9
Année	109.2	107.5	100.0	98.3	100.0	100.0	100.0	109.1
1947								
Janvier	118.1	110.8	100.0	73.0	115.5	118.2	100.0	110.9
Février	121.3	110.8	100.0	75.1	115.5	118.2	100.0	144.6
Mars	121.3	110.8	100.0	77.6	115.5	118.2	100.0	144.6
Avril	121.3	110.8	100.0	77.4	115.5	118.2	235.0	144.6
Mai	121.3	136.3	100.0	95.9	115.5	118.2	235.0	144.6
Juin	121.3	138.6	100.0	100.3	115.5	118.2	235.0	158.9
Juillet	121.3	139.3	100.0	129.9	115.5	118.2	235.0	159.3
Août	121.3	151.3	100.0	106.2	133.9	131.9	315.0	159.3
Septembre	129.4	167.1	182.6	91.1	133.9	131.9	315.0	159.3
Octobre	129.4	161.8	182.6	86.9	133.9	131.9	513.0	159.3
Novembre	134.8	165.4	182.6	104.5	133.9	131.9	453.0	184.4
Décembre	135.0	180.5	179.7	113.9	133.9	136.5	423.1	187.5
Année	124.7	140.3	127.3	94.3	123.1	124.4	271.6	154.8
1942								
Janvier	166.3	186.4	174.4	119.3	133.9	137.8	440.1	187.5
Février	173.5	184.0	174.4	117.2	133.9	136.3	423.1	190.9
Mars	174.0	183.4	168.3	111.0	133.9	134.9	404.2	190.9
Avril	173.8	183.6	170.4	121.2	133.9	134.6	383.4	190.9

SOURCE.—Tableau 6, Mémoire statistique sur les prix, les indices de prix et autres données.—Bureau fédéral de la statistique, février 1948.

TABLEAU 4.—ENQUÊTE SUR LA VIANDE

RÉSUMÉ DES OPÉRATIONS 1946-47

——	Novembre 1946	Décembre 1946	Janvier 1947	Février 1947	Total 4 mois
VOLUME (en milliers de livres)—					
Canada Packers Salaisons	56,218	36,381	32,219	31,982	156,800
Swift Canadian	37,016	25,642	22,066	25,953	110,677
Burns & Co.	24,534	23,080	19,797	15,819	83,229
Total	171,768	85,103	74,081	73,754	350,706
PROFIT SUR LES OPÉRATIONS DE VAINDE—	$	$	$	$	$
Canada Packers Salaisons	127,228	144,128*	49,286	95,964	
Succursales	3,295	4,040*	23,511	5,396	
	130,523	148,168*	72,797	101,360	156,512
Swift Canadian	280,178	4,649*	73,641	38,792	387,962
Burns & Co.	61,578	118,172	130,837	57,556	368,143
Total	472,279	34,645*	277,275	197,708	912,617
PROFIT PAR LIVRE DE VIANDE VENDUE—	¢	¢	¢	¢	¢
Canada Packers	.23	.40	.23	.32	.10
Swift Canadian	.76	.02*	.33	.15	.35
Burns & Co.	.25	.51	.66	.36	.44
Total	.40	.04*	.37	.27	.26

*: Perte

TABLEAU 4.—ENQUÊTE SUR LA VIANDE

RÉSUMÉ DES OPÉRATIONS 1947-48—*Fin.*

——	Novembre 1947	Décembre 1947	Janvier 1948	Février 1948	Total 4 mois
VOLUME (en milliers de livres)—					
Canada Packers Salaisons	53,448	44,099	36,524	38,982	173,053
Swift Canadian	36,960	27,770	23,909	30,517	119,156
Burns & Co.	23,049	19,855	19,804	17,609	80,317
Total	113,457	91,724	80,237	87,108	372,426
PROFIT SUR LES OPÉRATIONS DE VIANDE—	$	$	$	$	$
Canada Packers Salaisons	1,207,582	480,273	500,963	16,727	
Succursales	52,543	24,548	79,525	30,978	
	1,260,125	504,821	580,488	47,705	2,393,139
Swift Canadian	991,285	336,424	261,335	262,799*	1,326,245
Burns & Co.	342,062	64,154	167,069	3,833*	569,452
Total	2,593,472	905,399	1,008,892	218,927*	4,288,836
PROFIT PAR LIVRE DE VIANDE VENDUE—	¢	¢	¢	¢	¢
Canada Packers	2.36	1.14	1.59	.12	1.38
Swift Canadian	2.68	1.21	1.09	.86*	1.11
Burns & Co.	1.48	0.32	.84	.02*	.71
Total	2.29	0.99	1.26	.25*	1.15

* : Perte