

## Chapitre 13

### ÉVALUATION DU RENDEMENT DE L'INDUSTRIE

Les conclusions rapportées dans cette section du Rapport de la Commission peuvent se résumer sous trois rubriques principales: (1) structure du marché, (2) comportement concurrentiel et rendement de l'industrie, et (3) recommandations.

#### Structure du marché

Les caractéristiques de l'industrie envisagées du côté de la demande comme du côté des coûts, ont découragé la venue sur le marché de nouvelles entreprises et contribué à la forte concentration existant de nos jours pour de nombreux produits.

Du côté de la demande, la nature fortement saisonnière des ventes et leur fluctuation irrégulière d'une année à l'autre ont favorisé la croissance de la grande société internationale qui peut vendre sur différents débouchés et par conséquent maintenir un taux de vente beaucoup plus uniforme. Ce nivellement des ventes et de la production procure à la grande entreprise des coûts inférieurs à ceux que peut réaliser la petite entreprise vendant sur un marché unique. La croissance à long terme relativement lente de la demande en machinerie agricole a eu un effet semblable.

Comme de nombreuses machines agricoles sont des biens durables complexes dont l'emploi doit pouvoir se faire à un moment bien déterminé, un service d'entretien et d'approvisionnement en pièces détachées constitue un élément essentiel au succès de la vente de ces machines. Les grandes sociétés ont toutes leurs propres systèmes de distribution et vendent leurs produits par l'intermédiaire de concessionnaires exclusifs dont les activités sont étroitement surveillées. Les sociétés aident leurs concessionnaires de différentes manières: par des programmes de formation spéciale, destinés à leur personnel, par des conseils de gestion, par des manuels d'entretien et des documents publicitaires. Bien plus, elles leur fournissent, sans intérêt, un assortiment complet de leurs machines. Étant donné qu'on décourage les concessionnaires de vendre les produits concurrentiels des autres constructeurs, tout nouveau venu dans l'industrie doit affronter la redoutable barrière du coût et de l'énergie nécessaire à l'installation d'un réseau de distribution. Les ventes par l'intermédiaire de grossistes indépendants tendent à se limiter aux

machines moins complexes pour lesquelles un service d'approvisionnement en pièces détachées pour réparations d'urgence n'est pas aussi essentiel. Récemment aussi, les programmes de financement des sociétés permettant à leurs concessionnaires de vendre à crédit aux agriculteurs, sont venus encore renforcer la situation concurrentielle des grandes sociétés.

Du côté du prix de revient, la production de masse dans le domaine des tracteurs, moissonneuses-batteuses et autres matériels, a rendu très difficile aux petites entreprises la tâche de concurrencer de manière décisive les plus grandes entreprises de l'industrie. Pour les tracteurs, les coûts de fabrication par unité tombent de 20 p. 100 environ lorsque la production passe de 20,000 à 90,000 tracteurs par an. Par conséquent, un prix d'usine qui rapporterait au constructeur de 20,000 tracteurs par an un revenu d'environ 12 p. 100 sur le capital investi signifierait un revenu de 33 p. 100 environ à l'usine fabriquant 60,000 tracteurs, et un revenu de 45 p. 100 à celle qui en construit 90,000. Les renseignements dont nous disposons au sujet des moissonneuses-batteuses sont moins précis mais là encore, les économies réalisées par la production de masse semblent considérables. On estime que pour un débit de seulement 5,000 moissonneuses-batteuses par an, les coûts de fabrication par unité sont de 15 p. 100 supérieurs à ceux d'un débit de 20,000 unités. Les entreprises qui construisent, à la fois, tracteurs, moissonneuses-batteuses et autres machines agricoles peuvent encore réaliser certaines des économies qui découlent de la production massive en construisant en une même usine les organes de différentes machines. Des estimations approximatives indiquent que la production de masse peut également entraîner des économies importantes pour les activités se situant en deçà ou au-delà de la fabrication elle-même, notamment la recherche, le financement et la distribution de gros. Ces économies s'appliquent à l'entreprise toute entière plutôt qu'au volume de production d'une gamme unique de produits. Le prix de revient peut baisser de 20 p. 100 ou plus lorsque le chiffre d'affaires annuel passe de 100 millions de dollars à 450 millions.

Ainsi, tant au niveau de l'usine qu'à celui de l'entreprise, la production de masse est un élément qui entrave gravement l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché. Trois usines pourraient si on le voulait répondre à la demande annuelle de tracteurs sur roues de toute l'Amérique du Nord. De même, deux ou trois usines suffiraient à produire toutes les moissonneuses-batteuses vendues chaque année.

Ces obstacles à l'entrée de nouvelles entreprises ont contribué au taux élevé de concentration qui touche la plupart des principaux matériels agricoles. Les quatre principales entreprises de l'industrie vendent au Canada 67 p. 100 des tracteurs, 69 p. 100 des moissonneuses-batteuses et 69 p. 100 des équipements de fenaison. Un degré semblable de concentration existe aux États-Unis.

Si importantes soient-elles, ces barrières n'ont pourtant pas empêché l'accès de nouvelles entreprises sur le marché. En fait, au cours des 10 dernières années, les Trois Grands—*International Harvester*, *John Deere*, et *Massey-Ferguson*—ont vu diminuer leur part du marché canadien pour la plupart des catégories importantes

de matériels. Ceci s'explique en partie au fait que les grandes entreprises ont maintenu leurs prix à des niveaux suffisamment élevés pour attirer les nouveaux arrivants ou pour permettre aux entreprises de moindre importance de s'étendre en dépit des barrières existantes. Ces prix se traduisent par les revenus beaucoup plus importants réalisables sur le capital investi pour des volumes de production plus élevés, bien que le résultat final ne se soit pas toujours soldé par des bénéfices élevés. Il semblerait que les grandes entreprises n'aient pas utilisé au maximum tous les avantages de la production de masse. Des barrières d'entrée peuvent en effet protéger l'inefficacité et les coûts élevés de production tout autant que des gros bénéfices.

Un autre argument à l'appui de cette thèse nous vient du *Rapport spécial sur les prix*, déjà publié par la Commission. Ce document indiquait que la marge bénéficiaire est particulièrement importante sur les tracteurs de plus forte puissance. Or, c'est dans ce secteur du marché que la part des Trois Grands a régressé. Ce recul reflète en partie le succès avec lequel différentes entreprises ont mis au point et commercialisé leurs modèles plus puissants. Il reste que c'est l'existence de prix élevés dans ce secteur du marché qui a permis aux petites entreprises de connaître le succès.

### Comportement concurrentiel

Lorsque les grandes sociétés détiennent une part importante du marché, elles préfèrent éviter la concurrence des prix, de peur de provoquer des représailles qui diminueraient les profits de tous les intéressés. Les grandes entreprises se concentrent plutôt sur différentes formes de concurrence qui ne portent pas sur les prix telles que le perfectionnement des produits, la multiplication des tailles, versions facultatives et modèles dans chaque gamme importante de machines, une meilleure animation des ventes grâce à un réseau de distribution plus à point, un meilleur service d'entretien et de réparation, une attention plus soignée à la qualité appuyée de régimes de garantie plus solides, et une extension du crédit accordée aux clients. Pour leur part, les entreprises plus petites mettront davantage l'accent sur la concurrence des prix étant donné que les effets de ces réductions de prix sur les ventes des autres entreprises sont moindres et par conséquent, moins susceptibles d'entraîner des réactions. On étudiera ce phénomène dans chacun des domaines suivants.

*Concurrence des prix* – La modération dont font preuve les grandes entreprises nord-américaines dans la concurrence des prix s'explique entre autres par le niveau élevé des revenus que l'on escomptait de l'argent investi dans la construction de nouvelles usines. C'est surtout le cas pour les tracteurs à grande puissance dont le marché s'est rapidement développé. Partant des données recueillies dans son étude spéciale sur les *Coûts de production des tracteurs agricoles*, la Commission estime que le prix des tracteurs de 90 CV, en vigueur au Canada en 1967, rapporterait des revenus bruts de 49 p. 100 dans le cas d'une usine produisant 60,000 tracteurs par an, et de 61 p. 100 dans le cas d'une usine en

produisant 90,000. Pour les tracteurs de 130 CV, ces revenus augmentent à 76 et 92 p. 100 respectivement. Même une usine produisant seulement 20,000 tracteurs par an tirerait un revenu de 26 p. 100 de ses modèles de 90 CV et de 48 p. 100 sur les plus puissants. À chacun de ces trois niveaux de production, les producteurs nord-américains subiraient apparemment des pertes sur les tracteurs de 40 CV. Les tracteurs de cette dernière catégorie, vendus au Canada, sont en grande partie importés d'Europe occidentale. Cependant, comme on l'a longuement expliqué dans le *Rapport spécial sur les prix*, ces plus petits tracteurs (de moins de 65 CV) sont vendus au Canada à des prix beaucoup plus élevés qu'en Angleterre ou en d'autres pays européens. Pendant la campagne de vente 1968, le prix de vente net de ces tracteurs aux concessionnaires était de 30 à 45 p. 100 plus élevé au Canada qu'en Grande-Bretagne. Si les constructeurs ont pu maintenir ces différences de prix, et cela en dépit de l'absence de barrières douanières sur les importations au Canada, c'est grâce à un contrôle serré de vente de tracteurs exportés en Grande-Bretagne.

En Amérique du Nord, il semble que ce soit *Deere* qui pratique les prix les plus hauts pour les tracteurs et les machines agricoles principales; cette société, de toute évidence, établi un prix qui, tout en lui procurant des revenus élevés sur sa production de tracteurs permet aussi aux petites entreprises de survivre. La production de masse entraîne également des économies importantes pour la construction des moissonneuses-batteuses et là encore, le fait que les petits constructeurs ont réussi à se maintenir, laisse croire que les grandes entreprises ont déterminé des prix qui leur permettraient de recueillir des revenus élevés si elles accroissaient leur volume de production.

Une étude du prix des tracteurs dans les différents pays de l'Europe occidentale montre que les grandes sociétés internationales déterminent les prix dans chaque pays en fonction des conditions de la concurrence locale. Il en résulte que les différences de prix entre ces pays dépassent souvent l'écart des tarifs douaniers et des coûts de transport qui séparent ces marchés.

*Concurrence non basée sur les prix* – Le perfectionnement du matériel a depuis longtemps été l'un des instruments de base de la concurrence dans l'industrie des machines agricoles. Comme on l'a vu au chapitre 17, c'est une forme de concurrence qui a rendu de très grands services à la société en abaissant le coût de la production agricole. Par le passé, ces améliorations sont venues de plusieurs côtés: découvertes des agriculteurs, génie inventif de personnes comme Harry Ferguson, recherches entreprises par les fabricants de machines agricoles et idées empruntées à d'autres industries<sup>1</sup>. Aujourd'hui, cependant, les dépenses des grandes sociétés pour la recherche et le développement sont considérables en chiffres absolus (à elle seule, *Deere*, y consacre annuellement plus de 45 millions de dollars) et devraient

<sup>1</sup>A.G. Vicas, *Recherche et développement dans l'industrie de la machine agricole*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Etude n° 7 (Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1970).

constituer un facteur important d'amélioration pour l'avenir. Par contre, à moins de pouvoir compter sur de plus grands investissements publics dans ce domaine, les petites sociétés auront de plus en plus de mal à soutenir la concurrence des géants de l'industrie. La mise au point de nouveaux produits et le perfectionnement des anciens constituent une forme de concurrence particulièrement efficace, du fait qu'ils peuvent signifier pour l'agriculteur une diminution du coût supérieure à toute réduction de prix que pourraient offrir des sociétés sur des produits non améliorés, de plus améliorer leurs produits si elles veulent survivre. Dans le passé, l'apparition de nouvelles machines a souvent provoqué un déplacement spectaculaire de la part du marché détenue par un produit donné. De nos jours, toutes les grandes entreprises sont engagées dans des programmes permanents de perfectionnement de leurs produits ce qui nécessite d'importants investissements; ces déplacements seront moins fréquents et moins violents.

Les dépenses pour la recherche et le développement n'engendrent pas toutes des avantages réels. Ces dernières années, l'industrie s'est surtout employée à offrir à l'agriculteur un choix plus vaste de modèles et une gamme plus variée de tailles et de versions facultatives. Dans une industrie où le volume de production est souvent trop faible pour rapporter à une entreprise donnée tout l'avantage de prix de revient plus bas qui découle généralement de la production de masse, l'accent mis sur une plus grande variété de versions, de tailles et de modèles a fragmenté davantage la production et augmenté par le fait même le coût de production du matériel agricole. C'est une espèce d'évolution qui n'est possible que dans une industrie où la concurrence des prix est limitée.

*Distribution au détail* — Tous les constructeurs à gamme complète ou étendue de produits consacrent beaucoup d'énergie à la mise en place et au développement d'un réseau de concessionnaires pour distribuer leurs produits. L'agriculteur a évidemment tout à gagner de la proximité de marchands de machines agricoles qui peuvent le conseiller sur l'achat de nouvelles machines, leur fournir un service rapide et efficace en cas de panne, s'occuper de la garantie et répondre à tout autre besoin. Ainsi, dans ce domaine, l'intérêt de l'agriculteur et celui des entreprises de machines agricoles coïncident souvent. Cependant, à la différence des autres fournisseurs de produits agricoles, les constructeurs de machines agricoles ne se sont guère souciés d'instituer un service consultatif en machinerie agricole qui donnerait aux agriculteurs les avis compétents sur la puissance des machines et le choix d'un remplacement ou sur tout autre aspect technique touchant aux projets d'achat d'équipement (chapitre 25).

Pour le fabricant de machines agricoles, le réseau de distribution est un élément important de promotion des ventes. On établit des contingents de ventes pour les concessionnaires et on les encourage à garder en stock un large éventail de machines de la société. Même si la vente de produits concurrentiels d'entreprises rivales n'est pas véritablement interdite, elle est fortement découragée. Les ventes du concessionnaire sont étroitement surveillées par les représentants de la société qui parfois même contribuent aux ventes.

### Rendement

Pour évaluer le rendement d'une industrie, on considère tout d'abord son efficacité et ses progrès pour une période donnée. L'efficacité s'observe dans ses coûts de production, le prix des produits et ses marges bénéficiaires. Les progrès se reflètent à la fois dans l'amélioration du produit de l'industrie et dans les gains de productivité réalisés par l'industrie pour une période donnée. On considérera à la fois l'aspect de la fabrication et celui de la distribution.

*Efficacité* – Au niveau de la fabrication, il est évident que l'industrie n'utilise pas à fond les économies que peut procurer un volume élevé de production. Une étude préparée pour la Commission montre que le prix de revient des tracteurs en Amérique du Nord baisserait d'environ 8 p. 100 si la production se concentrait sur un plus petit nombre d'usines plus importantes. Le prix d'un tracteur de taille moyenne s'en trouverait réduit d'environ \$400. Des économies semblables pourraient être réalisées pour les moissonneuses-batteuses et quelques autres machines. Un examen des structures existantes des usines de matériel agricole laisse soupçonner d'autres sources d'inefficacité. Il existe encore des usines aménagées suivant des techniques périmées: implantation inadaptée aux normes actuelles, coûts élevés de manutention des matériaux et productivité globale moindre. Cet état de choses a pu se maintenir, du moins en partie, parce que les prix ont été maintenus à des taux élevés par rapport aux coûts de fabrication d'une usine nouvelle de capacité idéale.

D'autre part, certains secteurs de l'industrie ont utilisé leurs ressources de manière plus efficace sur une base internationale. Une bonne part des nouvelles usines de tracteurs a été construite en Europe occidentale où les coûts de fabrication sont nettement moindres. La Commission a estimé qu'en 1968, le prix de revient des tracteurs était 25 p. 100 plus bas en Grande-Bretagne qu'aux États-Unis, pour un même volume de production. Cependant, les bénéfices de ces coûts inférieurs ne se sont répercutés sur les clients américains que de façon très limitée. La majeure partie des tracteurs vendus aux agriculteurs nord-américains est toujours fabriquée sur ce continent et ceux qui sont importés sont vendus à des prix supérieurs à ceux pratiqués en Europe occidentale.

On importe également des moissonneuses-batteuses, en faible quantité, de Belgique et d'Allemagne où le prix de revient est moins élevé. Cependant, même en Europe occidentale, la production de certaines grandes sociétés, comme *Massey-Ferguson*, est morcelée entre plusieurs usines. Il en résulte des coûts de production plus élevés que ceux qu'on pourrait obtenir d'un complexe d'usines plus efficace. Cependant, le volume encombrant et le coût élevé du transport des moissonneuses-batteuses rendent peu vraisemblable leur importation à grande échelle en Amérique du Nord.

Au niveau du concessionnaire, l'industrie a fait un grand pas vers une utilisation plus efficace des ressources. La plupart des machines agricoles sont vendues par des concessionnaires ayant atteint une taille qui les rend suffisamment

efficaces. Bien que de nombreux marchands plus petits subsistent, leurs ventes totales sont limitées. De plus, les petits concessionnaires sont inévitables dans les régions isolées. C'est pourquoi les économies qui pourraient être réalisées en concentrant la vente des machines agricoles entre un petit nombre de marchands et un nombre plus important de ces derniers sont, à vrai dire, négligeables.

Par contre, au niveau de la distribution de gros, il y a encore beaucoup d'économies à réaliser. Il y a notamment celles que l'on pourrait réaliser sur les coûts de surveillance des concessionnaires, si les constructeurs concentraient leurs ventes sur un plus petit nombre de concessionnaires plus importants. Cependant, le nombre de concessionnaires a diminué rapidement et il est probable qu'une partie des économies possibles a déjà été réalisée. Il y a aussi des raisons de croire que l'avènement du régime de l'assortiment sans intérêt pour la machinerie neuve grève inutilement le coût de distribution des machines agricoles. Les grandes entreprises trouvent peut-être cette formule utile parce qu'elle leur permet de laisser leurs machines à la vue des agriculteurs et d'éviter les pertes de vente dues à une insuffisance temporaire. Il reste que les coûts supplémentaires entraînés par cette pratique doivent être absorbés par le fermier.

La marge bénéficiaire fluctue assez largement dans l'industrie de la machine agricole, encore qu'en moyenne, elle a été modérée, si on la compare à celle que gagnent les autres industries de fabrication. De 1948 à 1957, les constructeurs de matériel agricole des États-Unis, réalisaient un revenu hors taxes moyen de 4.6 p. 100 sur le total des actifs contre 5.0 p. 100 pour l'ensemble de l'industrie manufacturière. De 1958 à 1965, les revenus comparables ont été respectivement de 4.8 p. 100 et de 6.2 p. 100. Ces marges bénéficiaires relativement faibles et le peu de progrès réalisé entre les deux périodes par rapport à l'ensemble de l'industrie manufacturière, s'expliquent en partie, du fait que l'industrie n'a pas su tirer pleinement profit des économies de la production de masse. De plus, si ces profits moyens sont modérés, c'est qu'ils englobent à la fois des profits élevés sur les tracteurs et les moissonneuses-batteuses et des profits beaucoup plus bas sur d'autres produits. Le taux des bénéfices est aussi influencé par l'importance de l'actif que l'industrie affecte à la distribution, soit directement sous forme de stocks, soit indirectement sous forme d'effets à recevoir de leurs concessionnaires ou de leurs clients.

Bien que la marge bénéficiaire ait beaucoup varié suivant les entreprises, elle est, à l'heure actuelle, beaucoup plus faible qu'elle ne l'était avant la Seconde Guerre mondiale. La société *Deere* a été capable de façon régulière, de réaliser un taux de revenu beaucoup plus élevé que celui des autres entreprises de l'industrie. Certaines des petites entreprises comme *Case*, et celles que *White Motor* a acquises par la suite (*Oliver*, *Cockshutt*, et *Minneapolis-Moline*), n'ont réalisé que de faibles bénéfices.

En général, les témoignages confirment l'hypothèse selon laquelle les gros constructeurs ont maintenu des prix élevés par rapport aux coûts d'une production à grande échelle, ce qui a permis aux petites entreprises de survivre.

*Progrès technologiques* – Comme on l'a mentionné plus haut, les dépenses pour la recherche et le développement dans l'industrie sont importantes et se sont considérablement accrues au cours des quelques dernières décennies. Le perfectionnement des machines agricoles qui en a résulté, a contribué à diminuer sensiblement les besoins en main-d'œuvre de l'agriculture. Comme les machines agricoles deviennent de jour en jour plus grosses, plus complexes et plus perfectionnées, toute amélioration majeure est de plus en plus subordonnée aux investissements des grandes entreprises. Dans le passé, le génie inventif du fermier a contribué à de nombreux développements nouveaux. C'est encore le cas de nos jours. De leur côté les entreprises de taille modeste apportent souvent une contribution précieuse. Mais la balance des avantages semble pencher en faveur des grands centres de recherche et de développement financés par les grandes entreprises.

Même si les réalisations de l'industrie dans ce domaine ont été substantielles, il n'est pas facile de les évaluer par rapport à ce qui *aurait pu* être fait. La critique qu'on pourrait adresser aux grandes entreprises porte sur leur lenteur à s'engager dans des types de recherches plus fondamentales. Par ailleurs, il est regrettable que les efforts de nos universités et de nos gouvernements aient été insuffisants.

Bien qu'on ne puisse pas le prouver de façon précise, la Commission estime que l'industrie a beaucoup amélioré la qualité de ses produits au cours des quelques dernières décennies. On accorde aujourd'hui des garanties sur la plupart, si ce n'est la totalité des machines agricoles, garanties, qui avec le temps ont été améliorées et étendues. Toutes les grandes entreprises disposent à la fois de laboratoires où elles pratiquent de vastes essais sur les matériaux et les organes entrant dans la composition de leurs machines. Elles disposent aussi de terrains d'essais pour leurs produits finis. Les défauts mécaniques ou fonctionnels se produisent encore et tout n'est pas parfait, mais un grand progrès a été accompli<sup>2</sup>.

Pour terminer cette analyse il serait à propos d'examiner brièvement les orientations qui s'offrent à l'industrie de la machinerie agricole. Serait-elle plus à même de procurer à l'agriculteur des biens de qualité à prix raisonnable tout en maintenant un rythme continu de perfectionnement si, comme dans l'industrie automobile, il n'y avait que trois ou quatre grandes entreprises importantes au lieu de huit ou neuf? Il est évident d'après les témoignages présentés dans ce Rapport que plusieurs entreprises à gamme complète de machines agricoles n'ont pas un volume suffisant de vente de tracteurs, de moissonneuses-batteuses et autres, pour tirer plein profit des économies d'une production à grande échelle. Aussi leurs coûts de fabrication de plusieurs produits sont-ils de 10 à 20 p. 100 supérieurs à ce qu'ils devraient être. Même de principales entreprises comme *Deere* et *International Harvester* n'ont pas un volume de vente de tracteurs et de moissonneuses-batteuses assez élevé pour pouvoir bénéficier des avantages d'une production à grande échelle.

D'autre part, contrairement à l'industrie automobile, l'industrie de la machinerie agricole fabrique un très large éventail de produits. Une structure qui

<sup>2</sup>G.F. Donaldson, *Farm Machinery Testing*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 8 (Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1970).



permettrait à l'industrie de réaliser sur les tracteurs toutes les économies d'une production de masse ne conviendrait peut être pas dans le cas de l'équipement aratoire et d'autres machines. De plus, il semble bien que les petites entreprises soient souvent à l'origine d'importantes innovations. Toynbee a soutenu que l'histoire de l'humanité offre de nombreux exemples où un défi, à condition qu'il ne fût pas trop ambitieux, a été relevé. La petite entreprise, astreinte à une pression concurrentielle plus dure, peut très bien être celle qui apporte une réponse aux besoins d'innovation.

Une solution qui augmenterait les économies résultant d'un plus grand volume de production sans sacrifier la variété et la concurrence que créent huit ou neuf entreprises à gamme complète au lieu de trois ou quatre, consisterait en une intégration plus poussée sur le plan international. Si des entreprises telles que *Case*, *Allis-Chalmers*, et *White Motor*, dont les ventes annuelles de tracteurs ne dépassent pas 20,000 ou moins, pouvaient conclure des accords avec quelques petites entreprises européennes indépendantes telles que *David Brown*, *Renault*, ou *Fiat*, elles pourraient réaliser un volume de production qui leur permettrait de produire à meilleur marché qu'elles ne le font actuellement. Elles pourraient aussi tirer profit des avantages découlant, au niveau actuel du taux de change, des coûts inférieurs de la production européenne. Les grandes entreprises comme *Deere* et *International Harvester* pourraient également réduire substantiellement leurs coûts si elles acceptaient pour leur production de tracteurs une intégration plus poussée sur le plan international. Certains de ces avantages pourraient s'appliquer aux moissonneuses-batteuses et aussi à d'autres matériels importants. Même si la tendance à l'intégration internationale a déjà commencé, elle est encore loin d'avoir atteint son plein épanouissement.

### Recommandations

Les recommandations suivantes ont pour but d'inciter l'industrie des machines agricoles à adopter une politique de baisse des coûts et des prix. On pourrait, dans des entreprises données, diminuer les coûts de fabrication en augmentant le volume de production. On pourrait réduire les coûts de distribution en restreignant les méthodes de vente qui imposent aux concessionnaires d'importants stocks de machines neuves. Il serait également possible d'obtenir une réduction des coûts de distribution en gros, en rationalisant les réseaux de distribution et en éliminant les tous petits concessionnaires qui représentent une part disproportionnée des coûts de distribution aux filiales. Si cette réduction des coûts de fabrication ne tenait compte que du seul marché nord-américain, cela impliquerait sans doute une diminution du nombre des entreprises à gamme complète qui alimentent actuellement le marché canadien. Cependant, ceci pourrait s'éviter si les petites entreprises d'Amérique du Nord pouvaient intégrer leurs opérations de fabrication de tracteurs et autres machines importantes à celles des grands fabricants indépendants de l'Europe occidentale.

Le Canada n'est que l'un des éléments du vaste marché nord-américain, et, comme de nombreuses machines agricoles vendues au Canada sont fabriquées aux

États-Unis et qu'une grande partie de la production canadienne est vendue à l'extérieur du Canada, il est difficile de concevoir des mesures qui pourraient avoir des effets vraiment sensibles. Néanmoins, les mesures suivantes devraient conduire le marché canadien dans la voie d'une concurrence accrue, encore qu'elles seraient plus efficaces si le gouvernement américain en adoptait de semblables.

1) Le gouvernement devrait interdire le régime de l'assortiment sans intérêt aux concessionnaires pour les machines agricoles neuves et usagées. Pour être efficace, cette mesure devrait être appuyée par une interdiction totale des ventes en consignation et l'imposition d'un taux d'intérêt minimum sur les ventes à crédit faites aux concessionnaires. Une telle mesure obligerait les concessionnaires à tenir compte du coût de l'intérêt des stocks en main, et permettrait aux petites entreprises à gamme restreinte de concurrencer plus facilement, au niveau de la distribution, les constructeurs à gamme complète. Le chapitre 11 nous explique les raisons de cette mesure et suggère quelques idées pour son application progressive.

2) Il faudrait aussi élargir les sources de crédits aux concessionnaires de machines agricoles. On propose en particulier une loi qui garantirait les prêts accordés aux concessionnaires, un peu comme la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles existant à l'heure actuelle pour les agriculteurs. La Banque de développement industriel devrait également jouer un rôle plus actif dans l'octroi de prêts aux concessionnaires. Les prêts devraient être réservés aux concessionnaires qui ont atteint une taille rentable, ou qui semblent en bonne voie d'y arriver.

3) Des accords obligeant le concessionnaire à ne vendre que des machines de la société en question, accords de concession exclusive, devraient être déclarés illégaux, comme c'est déjà le cas aux États-Unis.

4) Les fusions, propres à diminuer sérieusement la concurrence dans l'industrie des machines agricoles, devraient être interdites, à moins qu'on ne puisse prouver qu'elles permettent de réaliser des économies importantes. Dans ce dernier cas, on pourra les autoriser s'il y a raison de croire que ces économies profiteront, dans une large mesure, à la classe agricole.

5) Le gouvernement canadien devrait étudier, en collaboration avec les autorités américaines compétentes, la possibilité pour les États-Unis d'interdire également le régime de l'assortiment sans intérêt, tout en s'assurant que les concessionnaires puissent disposer des formes de financement dont ils ont besoin.

6) Dans une éventuelle révision de la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, on devrait étudier dans quelle mesure cette Loi a contribué à rendre l'industrie des machines agricoles du Canada plus concurrentielle. Les facilités de crédit, prévues par cette Loi, ont sans doute contribué au développement de *Versatile*, de *C.C.I.L.*, et d'autres entreprises à gamme restreinte. Il est important que des fonds pour le financement de tout nouvel achat de matériel agricole soient facilement disponibles auprès des banques à charte et d'autres institutions financières, et que ces institutions aient intérêt à se lancer résolument dans ce domaine.

7) Il est recommandé que les divers organismes agricoles prennent les mesures nécessaires pour s'assurer que leurs membres soient au courant des économies dont ils peuvent bénéficier, grâce au financement prévu par la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, plutôt que de recourir aux régimes de financement offerts par les grandes sociétés.

8) S'il est vrai que la vente sans intérêt de machines agricoles, hors saison, est profitable à l'industrie, on ne peut en dire autant *pendant* la période normale de vente. On devrait interdire la vente sans intérêt aux agriculteurs pendant la pleine saison. De plus, la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles devrait être révisée de façon à indiquer clairement que les agriculteurs, qui achètent sans intérêt et hors saison de la machinerie neuve, peuvent la refinancer aux termes de la Loi, à la fin de la période sans intérêt.

9) Lorsque l'*Ontario Federation of Agriculture* essaya d'importer des tracteurs de Grande-Bretagne, M. David Crone, directeur des marchés et de la recherche, fut avisé par un avocat de *Ford Motor Company of Canada Limited* qu'en important des tracteurs *Ford*, elle risquait de violer la Loi du fait qu'elle utilisait au Canada la marque de commerce anglaise de *Ford*<sup>3</sup>. La Commission se rend compte que la législation canadienne sur les marques de commerce permet à toute société d'empêcher toute transaction de produits portant sa marque de commerce ou la marque pour laquelle elle est la propriétaire enregistrée au Canada. Il est clair toutefois qu'il n'est pas dans l'intérêt du Canada de permettre à une société d'utiliser une marque de commerce dans le but de créer des barrières artificielles au commerce. Le Conseil économique du Canada examine à l'heure actuelle l'usage des marques de commerce et fera sans doute des recommandations à ce sujet. L'expérience dont on a parlé confirme le point de vue selon lequel la législation actuelle a besoin d'une révision en profondeur.

---

<sup>3</sup>Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *Rapport spécial sur les prix des tracteurs et des moissonneuses-batteuses au Canada et dans d'autres pays* (Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969), p. 209.

### **III<sup>e</sup> PARTIE**

#### **PLACE CONCURRENTIELLE DE L'INDUSTRIE SUR LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN ET SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL**

## Chapitre 14

### LA SITUATION DU COMMERCE MONDIAL DES MACHINES AGRICOLES

En 1966, le commerce des machines agricoles, d'après la valeur des exportations, a atteint presque 1,900 millions de dollars. Les tracteurs ont représenté 54 p. 100 du total, les machines de fenaison et de récolte 30 p. 100, les machines de culture 10 p. 100, le solde étant constitué par le matériel laitier et autre. Presque 80 p. 100 de ces échanges s'effectuent entre les pays hautement industrialisés, c'est-à-dire, les États-Unis, le Canada, l'Europe occidentale, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du Sud et le Japon. Toutefois, des exportations importantes sont également dirigées vers les pays en voie de développement. En 1966, elles se sont élevées à environ 400 millions de dollars<sup>1</sup>.

Les tableaux 14.1, 14.2 et 14.3 indiquent que quatre pays, les États-Unis, la Grande-Bretagne, l'Allemagne Occidentale et le Canada, ont à leur actif, au cours de la période d'après-guerre, une très grande partie des exportations de machines agricoles. Cependant, leur contribution a baissé de 90 p. 100 en 1958 à 75 p. 100 en 1966. Les États-Unis se classent de loin en tête des quatre avec, en 1966, près d'un tiers du total des exportations de machines agricoles et 38 p. 100 de celles des tracteurs. La Grande-Bretagne vient brillamment en second. Au cours des dernières années, ses exportations ont représenté 21 p. 100 du total et 30 p. 100 dans le cas des tracteurs. Sur l'ensemble de la période d'après-guerre, il ressort que la part de l'Amérique du Nord sur le marché mondial des machines agricoles a baissé, alors que celle de l'Europe occidentale a monté. Les exportations du Canada et des États-Unis représentaient presque 60 p. 100 du total en 1952. En 1966, elles étaient tombées à 42 p. 100.

Par contre, trois pays plus petits, la Belgique, le Danemark et les Pays-Bas, ont accru leur contribution sur le marché de 1 p. 100 en 1952 à 7.3 p. 100 en 1966. La hausse de celle de la Belgique, de 0.8 p. 100 en 1958 à 4.6 p. 100 en 1966 est particulièrement impressionnante. Elle reflète sans aucun doute les exportations de

---

<sup>1</sup> Ces totaux n'englobent pas le commerce avec les pays du bloc communiste, car on dispose de peu de données exactes à cet égard. De plus, ils amplifient probablement les échanges de machines agricoles en général et la part occupée par les tracteurs. La Classification Type du Commerce International, dont ces chiffres sont tirés, groupe sans distinction tous les tracteurs. Les totaux comprennent donc les tracteurs de construction de grande puissance et les tracteurs agricoles.

TABLEAU 14.1—EXPORTATIONS DE MACHINES AGRICOLES EN PROVENANCE DES PRINCIPAUX PAYS EXPORTATEURS, 1952, 1958, 1964 ET 1966

Toutes les catégories de machines agricoles	1952		1958		1964		1966	
	Millions de dollars américains	Pourcentage	Millions de dollars américains	Pourcentage	Millions de dollars américains	Pourcentage	Millions de dollars américains	Pourcentage
25 grands pays	908.2	100.0	1,048.6	100.0	1,640.5	100.0	1,894.1	100.0
10 principaux pays (par ordre de volume en 1966)								
États-Unis	430.2	47.4	433.8	41.4	619.9	37.7	628.5	33.2
Grande-Bretagne	185.8	20.4	262.6	25.0	377.7	23.1	397.4	21.0
Allemagne de l'Ouest	97.3	10.7	140.6	13.4	209.3	12.7	224.5	11.9
Canada	112.6	12.4	109.8	10.5	137.9	8.4	160.8	8.5
France	27.1	3.0	26.0	2.5	71.3	4.3	93.2	4.9
Belgique-Luxembourg	2.6	0.3	7.9	0.8	38.7	2.4	86.4	4.6
Italie	16.9	1.9	14.6	1.4	45.3	2.8	81.4	4.3
Suède	18.8	2.1	23.6	2.3	44.8	2.7	48.9	2.6
Danemark	5.1	0.6	12.0	1.1	24.4	1.5	29.3	1.5
Pays-Bas	1.0	0.1	3.8	0.4	19.6	1.2	24.1	1.2
Machines agricoles à l'exclusion des tracteurs								
25 grands pays	377.9	100.0	391.6	100.0	765.8	100.0	865.7	100.0
10 principaux pays (par ordre de volume en 1966)								
États-Unis	140.8	37.2	123.1	31.4	225.6	29.4	213.3	24.6
Canada	98.6	26.1	98.0	25.0	123.9	16.2	153.0	17.7
Allemagne de l'Ouest	32.9	8.7	61.3	15.7	142.3	18.6	144.7	16.7
Grande-Bretagne	59.5	15.7	47.0	12.0	82.0	10.7	85.1	9.8
Belgique-Luxembourg	2.4	0.6	7.6	1.9	38.5	5.0	48.0	5.5
France	14.7	3.9	11.2	2.9	37.7	4.9	45.3	5.2
Suède	15.4	4.1	15.8	4.0	30.1	3.9	33.3	3.8
Danemark	5.1	1.3	11.8	3.0	23.9	3.1	29.0	3.3
Pays-Bas	0.9	0.2	3.6	0.9	18.6	2.4	23.3	2.7
Italie	1.8	0.5	3.9	1.0	9.0	1.2	21.8	2.5

<u>Tracteurs</u>								
25 grands pays	<u>530.3</u>	<u>100.0</u>	<u>657.0</u>	<u>100.0</u>	<u>874.7</u>	<u>100.0</u>	<u>1,028.4</u>	<u>100.0</u>
8 principaux pays (par ordre de volume en 1966)								
États-Unis	289.4	54.5	310.7	47.4	394.4	45.2	395.1	38.4
Grande-Bretagne	126.3	23.4	215.6	32.8	295.7	33.8	312.3	30.4
Allemagne de l'Ouest	47.1	8.9	79.3	12.1	67.0	7.7	79.8	7.8
Italie	14.9	2.8	10.7	1.6	36.2	4.1	59.6	5.8
France	14.6	2.8	14.8	2.3	33.6	3.8	47.9	4.7
Belgique-Luxembourg	0.2	—	0.3	—	0.2	—	38.4	3.7
Suède	2.9	0.5	7.8	1.2	14.7	1.7	15.6	1.5
Canada	14.0	2.6	11.8	1.8	14.0	1.6	7.8	0.8

Nota: Pour les États-Unis, les données de 1964 ont été réajustées par comparaison avec celles de 1966, conformément au *U.N. Yearbook of International Trade Statistics, 1966*. Cette modification comporte une réduction des exportations de tracteurs agricoles de 520,8 millions de dollars à 394,4 millions de dollars, à la suite de l'introduction d'une nouvelle classification en 1965. Le fait qu'en 1964, les tracteurs à roues, dont certains pour usage industriel (voir les statistiques du commerce des États-Unis) ne représentaient que 188 millions de dollars sur l'ensemble des exportations américaines de tracteurs et de pièces, indiquent jusqu'à quel point, en incluant les modèles de tracteurs de construction dans les exportations de tracteurs, on les a faussés.

Source: Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*.

la nouvelle usine *Ford* implantée à Anvers, ainsi que celle de l'usine de moissonneuses-batteuses *Clayson*, après son absorption par *New Holland*. La part de l'Italie a aussi augmenté rapidement. Elle est passée de 1.4 p. 100 en 1958 à 4.3 p. 100 en 1966. L'exportation des tracteurs *Fiat* en constitue l'un des principaux éléments.

**Baisse de la part du Canada et des États-Unis dans le marché  
de la machinerie agricole autre que les tracteurs**

En ce qui concerne les machines agricoles autres que les tracteurs, le déclin de la contribution du Canada et des États-Unis est encore plus marqué que pour l'ensemble du secteur. Leurs exportations sont tombées de 63.3 p. 100 en 1952 à 42.3 p. 100 en 1966. La Grande-Bretagne a également perdu du terrain, en passant de 15.7 p. 100 en 1952 à 9.8 p. 100 en 1966. Les principaux gains ont été enregistrés par l'Allemagne occidentale, dont les exportations se sont accrues de 8.7 p. 100 en 1952 à 16.7 p. 100 en 1966 et par les trois pays plus petits déjà mentionnés: la Belgique, le Danemark et les Pays-Bas. Leur part du marché est passée de 2.1 p. 100 en 1952 à 11.5 p. 100 en 1966.

TABLEAU 14.2—IMPORTATIONS MONDIALES DE MACHINES AGRICOLES, 1966  
(en millions de dollars américains)

	Toutes catégories de machines agricoles	Tracteurs non routiers	Toutes les autres machines agricoles
Canada	337.3	179.3	157.9
États-Unis	187.4	31.2	156.2
Communauté économique européenne <sup>1</sup>	410.4	187.7	222.7
Association européenne de libre-échange <sup>1</sup>	224.1	98.4	125.7
Autres pays de l'Europe de l'Ouest	166.0	95.6	70.4
Australie et Nouvelle-Zélande	85.8	67.6	18.2
Japon	15.9	10.6	5.4
Autres pays d'Asie	88.2	74.9	13.3
Moyen-Orient	63.8	44.4	19.4
Afrique du Sud	51.0	41.0	10.0
Autres états africains	70.4	53.2	17.2
Amérique latine	158.1	112.4	45.7
Europe de l'Est <sup>2</sup>	15.8	2.1	13.7
Autres	20.0	14.3	5.7
<b>Total des importations</b>	<b>1,894.1</b>	<b>1,012.9</b>	<b>881.3</b>

Nota: Les données proviennent des exportations dont il est fait état par pays d'origine.

<sup>1</sup>Comprend les échanges internes qui s'effectuent entre les membres de ce groupe.

<sup>2</sup>Pour l'Europe de l'Est, les importations ne comprennent pas les échanges qui s'effectuent entre les pays de ce groupe.

Source: Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*.



Une autre raison milite en faveur du recul de l'Amérique du Nord sur le marché mondial des tracteurs, spécialement en ce qui concerne les modèles de faible puissance. Un grand nombre de producteurs nord-américains ont acquis des installations en Allemagne de l'Ouest pour y produire des tracteurs, ou bien ont conclu une entente avec une firme européenne indépendante pour l'achat de tracteurs, vendus sous leur marque de fabrique. Cette tendance sera examinée plus à fond ultérieurement. Les données du tableau 14.1 ne la révèlent pas pleinement, mais indiquent que les exportations de tracteurs des États-Unis sur le marché mondial sont tombées de 45 p. 100 en 1964 à 38 p. 100 en 1966.

Du côté des importations, il est clair que le Canada est de loin le plus grand importateur de machines agricoles, avec un total qui, en 1966, a dépassé 300 millions de dollars. En se basant sur la valeur globale des importations, le Canada est suivi, par ordre d'importance, par les États-Unis, la France et l'Australie. Les pays de l'Europe occidentale ont compté à leur actif, en 1966, plus de 40 p. 100 de l'ensemble des importations de machines agricoles, soit environ 21.7 p. 100 pour les membres du Marché commun, 12 p. 100 pour ceux de l'Association européenne de libre-échange (AELE) et 9 p. 100 pour les autres pays de l'Europe occidentale (tableau 14.2).

*Aspect interrégional du commerce international* — Le tableau 14.3 fournit certaines données de l'aspect interrégional du commerce international. Les États-Unis sont le plus grand exportateur *net* de machines agricoles. En 1966, leur balance commerciale a enregistré un excédent de 441 millions de dollars, dont 80 p. 100 dus à la seule rubrique des tracteurs, en particulier aux exportations de modèles à chenilles souvent affectés à la construction et autres usages. Si on prend comme critère le montant de l'excédent dû à cette industrie, les pays de l'AELE viennent immédiatement après les États-Unis avec, en 1966, un excédent de 224 millions de dollars. La Grande-Bretagne est de loin le plus grand exportateur du groupe. En 1966, ses exportations ont atteint 397 millions de dollars, dont presque 85 millions représentés par les tracteurs. Cette dernière progression est en grande partie un phénomène d'après-guerre et reflète les moyens de production accrus de *Ford* et de *Massey-Ferguson*. *David Brown* et *British Leyland* jouent aussi un rôle non négligeable en la matière. Au sein du groupe, la Suède suit de près la Grande-Bretagne. En 1966, ses exportations se sont élevées à 49 millions de dollars. Elles consistent principalement en tracteurs et moissonneuses-batteuses Volvo et outillage laitier Alfa-Laval. Le Danemark, pour sa taille, est aussi un exportateur important. En 1966, il a exporté 29 millions de machines agricoles.

Les pays du Marché commun (CEE), en tant que groupe et par rapport à l'ensemble des exportations de machines agricoles, prennent place après les États-Unis avec, en 1966, plus de 500 millions de dollars. Toutefois, plus de la moitié de leurs exportations s'effectuent vers leurs membres; aussi, leur excédent commercial global, en 1966, était seulement de 100 millions de dollars. L'Allemagne vient en tête du groupe avec 224 millions de dollars, suivie par la France, 93 millions de dollars, la Belgique, 86 millions de dollars, l'Italie, 81 millions de

TABLEAU 14.3—EXPORTATIONS MONDIALES DE MACHINES AGRICOLES PAR RÉGION OU PAYS ET PAR TYPE DE MACHINE  
ET PAR BALANCE COMMERCIALE, 1966

(en millions de dollars américains)

Destination	Région ou pays d'origine							
	Total	Canada	États-Unis	CEE	AELE	Autres pays de l'Europe de l'Ouest	Japon	Europe de l'Est
Total	1,894	161	628	510	497	25	30	28
Canada	337	—	308	12	17	—	—	—
États-Unis	187	151	—	14	21	—	—	—
Communauté économique européenne <sup>1</sup>	410	2	39	270	89	1	2	7
Association européenne de libre-échange <sup>1</sup>	224	2	21	90	105	3	1	2
Autres pays de l'Europe occidentale <sup>2</sup>	166	—	18	56	78	—	1	13
Australie et Nouvelle-Zélande	86	2	27	8	42	—	3	—
Japon	16	—	7	2	6	—	—	—
Autres pays d'Asie	88	—	29	6	23	4	18	5
Moyen-Orient	64	1	27	10	21	2	1	1
Afrique du Sud	51	—	11	6	32	—	2	—
Autres pays d'Afrique	70	—	24	21	21	4	1	—
Amérique latine	158	3	108	12	31	4	1	1
Europe de l'Est <sup>3</sup>	16	—	1	3	5	6	—	n.d.
Autres	20	—	9	1	6	0	0	0
Total par type de machine <sup>4</sup>								
(S.I.T.C.—Classification type pour le commerce international—sous-groupes)								
712.1 Machines de culture	190	36	51	41	43	7	6	1
712.2 Machines de récolte	560	114	141	211	83	4	1	2
712.3 Matériel laitier	44	1	6	12	23	—	—	—
712.5 Tracteurs <sup>5</sup>	1,028	8	395	227	334	12	22	24
712.9 Autres machines agricoles	72	1	34	19	14	1	—	—
Balance commerciale	—	-177	441	100	274	-141	14	12

<sup>1</sup> Comprend les échanges (exportations) à l'intérieur de ces groupes considérés de 6 membres pour la CEE et 7 membres pour l'AELE.<sup>2</sup> Par les autres pays de l'Europe de l'Ouest, on désigne: la Yougoslavie, l'Islande, l'Irlande, la Grèce, la Turquie, l'Espagne et la Finlande.<sup>3</sup> L'Europe de l'Est désigne tous les autres pays d'Europe qui n'apparaissent pas sous les rubriques précédentes. Les données sur les échanges entre ces pays ne sont pas disponibles.<sup>4</sup> Les chiffres des sous-groupes ne peuvent être additionnés au total vu que les chiffres ont été arrondis.<sup>5</sup> Les tracteurs comprennent les tracteurs industriels, les tracteurs de construction et les tracteurs agricoles.Source: Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*.

dollars. Comme on l'expose ci-après, l'augmentation des exportations du Marché commun s'explique à la fois par l'installation de manufactures de machines agricoles dans ces pays par les grandes sociétés internationales et l'expansion de solides producteurs nationaux, tels que *Deutz* et *Claas* en Allemagne et *Fiat* en Italie.

*Classification des importateurs nets: Canada et autres pays*— Les principaux importateurs nets de machines agricoles (classés suivant leur déficit commercial enregistré dans ce secteur en 1966) sont le Canada avec 177 millions de dollars, les républiques d'Amérique latine considérées en tant que groupe, 158 millions de dollars, les pays d'Europe occidentale non compris dans les totaux de la CEE et de l'AELE qui figurent sur le tableau 14.3 (Espagne, Grèce, Turquie, Yougoslavie, Finlande, Islande, Irlande), 141 millions de dollars, les autres pays asiatiques, 84 millions de dollars, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, 76 millions de dollars, les autres États africains, 70 millions de dollars et le Moyen-Orient, 63 millions de dollars. Le Canada est sans contredit le plus grand importateur de machines agricoles du monde. Aucun autre pays ne l'approche à cet égard, même de loin.

### **Domination des grandes sociétés internationales**

Au cours des années de l'après-guerre, le commerce mondial des machines agricoles s'est trouvé dominé dans des proportions croissantes par des grandes firmes internationales, telle que *Massey-Ferguson*, *Ford*, *Deere* et *International Harvester*, qui ont installé des services de commercialisation et de distribution dans un nombre sans cesse accru de pays. Certaines d'entre elles se consacrent depuis de nombreuses années à un commerce extensif de machines agricoles; d'autres, par contre, n'ont commencé à s'organiser sur la base de ce que l'on pourrait appeler une société multinationale, qu'au cours de la dernière décennie. Dans le cas d'une société multinationale, les sociétés nationales sont chargées dans leur pays, ou leur région, du développement de la production et de la commercialisation, mais sont soumises à la coordination générale émanant du siège central. Une grande firme a décrit ce processus dans les termes suivants:

Il était devenu important de créer des services de commercialisation et de production décentralisés ou de décentraliser ces services sur les marchés, c'est-à-dire, dans les pays, où ils existaient. La firme *Massey-Ferguson* a alors décidé qu'elle remplirait mieux sa tâche en tant que société multinationale. Nous entendons par là une société, qui a à sa tête un petit groupe de personnes fournissant un effort intense, possédant une formation générale et spécialisée, et principalement chargées de la coordination, de la planification future, etc., et des progrès sur le marché du monde (leurs principaux efforts portant, bien entendu, sur la production et le contrôle des structures de distribution, au moins jusqu'au niveau du vendeur). À un certain moment, notre champ d'action s'étendait à neuf régions. Aujourd'hui, nous appliquons cette politique dans dix pays. Elle a été inaugurée dans la région en 1957 et a abouti à des changements notables dans les structures et les principes (officiellement le 1<sup>er</sup> novembre 1959). Elle remonte donc en réalité à cette date... Nous y sommes parvenus rapidement et avec un minimum relatif de rajustements au niveau des diverses opérations ou unités nationales, grâce à des décisions antérieures prises par la direction, parfois de façon consciente et subjective,

parfois sous l'influence de la situation géographique des marchés et des capitaux. Nous occupions une forte position en France et relativement forte en Allemagne; nous étions définitivement installés dans le Royaume-Uni; nos opérations nord-américaines constituaient une sorte de marché commun et notre puissance était plutôt satisfaisante. Nous étions aussi présents en Australie et y avions acquis de solides assises, etc. Pour ces raisons, il était devenu nécessaire de déterminer les moyens de grouper les opérations britanniques, françaises, allemandes, etc., avec le maximum de solidité et de profit, tout en conservant les structures d'une société nord-américaine avec filiales étrangères. Ceci n'était nullement satisfaisant; faire face à la situation seulement par des changements et de nouvelles techniques de gestion . . . c'était beaucoup trop long. Nous avons donc décidé, sur une période de deux ans, qu'il nous fallait normaliser nos principes d'organisation et devenir une société multinationale<sup>2</sup>.

Comme il ressort clairement de cet exposé, c'est en grande partie le besoin de faire face rapidement aux brusques changements de l'état du marché qui a rendu nécessaire une organisation plus décentralisée des sociétés. Pour citer les termes d'un administrateur européen: «le cycle de vie d'un produit est devenu plus court et vous risquez de laisser échapper le moment favorable pour la vente si vous ne sortez pas un nouveau produit à temps». Les différences très nettes qui existent dans la demande des machines agricoles suivant les régions, viennent encore renforcer cette considération. L'andaineuse, très utilisée dans l'Ouest canadien, l'est beaucoup moins aux États-Unis et pour ainsi dire jamais en Europe occidentale. Les faucheuses dont on se sert en Amérique du Nord sont mal adaptées aux conditions européennes. Même le type de moissonneuse-batteuse le plus approprié sur un marché, doit subir parfois des transformations importantes pour satisfaire les exigences des autres marchés. D'une manière générale, l'Amérique du Nord est la partie du monde où l'on réclame le plus haut degré de perfectionnement en la matière. On recherche également, sur de nombreux marchés, des machines plus spécialisées qui puissent correspondre aux besoins particuliers des divers types d'exploitation. On a signalé à la Commission qu'à la suite de la demande accrue de tracteurs spécialisés: «le nombre des combinaisons de groupes motopropulseurs de tracteurs *Ford*, basées sur des options principales comprenant le moteur, la boîte de vitesses et le pont arrière, est passé de 24 en 1958 à plus de 200 en 1966»<sup>3</sup>.

Cette tendance, pour diverses machines, à un accroissement des modèles et des options, est peut-être l'un des facteurs qui a incité certaines sociétés à normaliser leurs exploitations sur le plan international. *Ford Motor Company* qui, jusqu'à récemment, comptait beaucoup de double emploi chez ses manufactures de tracteurs en Grande-Bretagne et aux États-Unis, en a maintenant normalisé la production sur la base suivante: les principaux organes sont fabriqués à trois endroits: Basildon (Angleterre), Anvers (Belgique) et Highland Park (Michigan). À Basildon, on produit des moteurs, des ponts avant et des unités hydrauliques; à Anvers, des transmissions 6- et 8-vitesses, des ponts arrière; à Highland Park, des

<sup>2</sup>Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Transcription des témoignages, *Audiences*, vol. no 36, le 8 janvier 1968, pp. 3943-4.

<sup>3</sup>*Ford Motor Company of Canada, Limited*, Mémoire présenté à la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Ottawa, le 16 novembre 1967.

transmissions Selecto 10- et 4-vitesses. De plus, on y assemble, chaque jour, respectivement 300, 125 et 180 tracteurs. Les tracteurs sont aussi assemblés, à partir d'éléments «plus ou moins détachés» dans 27 autres lieux; dans chaque cas, on utilise les principaux organes fabriqués par les trois grandes usines précitées. Par suite de ce rajustement des moyens de production, on vend maintenant partout les mêmes modèles courants de tracteurs.

De son côté, Massey-Ferguson a tenu des propos similaires:

... la centralisation du contrôle technique a entraîné un degré de normalisation des produits *MF* et une interchangeabilité internationale des organes, inégaux, dit-on, dans le secteur ou dans toute autre industrie manufacturière.

*Massey-Ferguson*, par exemple, peut prendre une boîte de vitesse fabriquée à Sao Paulo, un moteur manufacturé en France, des tôles en provenance d'Angleterre et assembler à Détroit un tracteur conforme à la spécification...<sup>4</sup>.

En fait, pour tous, sauf ses très grands tracteurs nord-américains, cette société utilise des moteurs diesel d'Angleterre, des ponts et des boîtes de vitesse de Grande-Bretagne et de France, du métal embouti de son usine de Toronto, des moulages de sa fonderie «M» à Brantford et des tôles et autres éléments de divers fournisseurs locaux, le tout étant assemblé dans son usine de Détroit. (Elle commence à appliquer le même procédé aux moissonneuses-batteuses, qu'elle fabrique maintenant dans cinq endroits différents.) De toute évidence, cette tendance vers une concentration de la fabrication des organes en quelques points principaux, permet de réaliser des économies internes d'échelle, qui seraient impossibles avec un processus de production *plus dispersé*.

*Ford* et *Massey-Ferguson* ont donc pris la tête de ce mouvement de concentration, d'autres sociétés importantes ont alors décidé d'étendre leur champ d'action dans le secteur des machines agricoles sur le plan international. En 1957, *Deere & Company* a acheté la manufacture de matériel agricole *A. G. Lanz* et installé par la suite une usine de moissonneuses-batteuses à Zweibrücken, une nouvelle fonderie à Manheim, Allemagne, et une usine de moteurs diesel à Orléans, France. Elle possède aussi des moyens de production en Argentine et dans d'autres parties du monde. Jusqu'à maintenant, cette société semble établir une séparation entre ses activités nord-américaines et ses activités européennes, bien que l'usine *Lanz* ait fourni au Canada des tracteurs de faible puissance. Au cours des dernières années, la société *International Harvester* a normalisé la production de ses manufactures européennes. On escomptait que, vers 1967, la fabrication des moissonneuses-batteuses serait concentrée en France, celle des moteurs en Allemagne et en Grande-Bretagne, celle des boîtes de vitesses pour tracteurs en France, celle des autres organes-clé du tracteur dans une ou deux usines, et que l'assemblage final des tracteurs aurait lieu en Allemagne, en France et en Grande-Bretagne.

<sup>4</sup> Massey-Ferguson Industries Limited, Mémoire présenté à la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Ottawa, janvier 1968, vol. I, ch. II, p. 103.

*White Motor Company* a utilisé un autre procédé, au cours des dernières années, elle a conclu une entente avec *Fiat* en vue de lancer sur le marché nord-américain, les modèles de tracteurs *Fiat* de faible puissance, sous les marques de fabrique *Oliver* et *Cockshutt*. Dans une optique quelque peu semblable, *Ford* introduit maintenant sur le marché des États-Unis et du Canada de l'Est, une version modifiée de *Claas*, la moissonneuse-batteuse européenne la plus répandue. De nouveau, *New Holland*, filiale de *Sperry Rand*, a repris sous son nom au Canada et aux États-Unis, la vente de la moissonneuse-batteuse *Clayson*. Elle a aussi récemment installé dans le Nébraska, une usine qui fabrique pour le marché nord-américain, une moissonneuse-batteuse dont les principaux organes sont importés de Belgique. *New Holland* détient la majorité des actions de l'usine *Clayson* et possède des manufactures en France, en Angleterre et en Australie.

### Situation des manufacturiers locaux et régionaux

A côté des grandes firmes internationales qui évoluent de plus en plus vers une production centralisée des principales parties, spécialement pour les moissonneuses-batteuses et les tracteurs, on trouve dans la plupart des grands marchés du monde, des manufacturiers qui se concentrent sur le marché local ou régional. En Suède, une firme nationale, *Bolider Munktell (Volvo)*, absorbe, dit-on, près de 40 p. 100 du marché suédois des tracteurs et exporte des tracteurs et des moissonneuses-batteuses dans toute l'Europe et le Moyen-Orient. En Italie, *Fiat* détiendrait environ la moitié du marché italien. Elle exporte aussi ses tracteurs dans toute l'Europe occidentale, dans les autres parties du monde et en Amérique du Nord, par l'entremise de *White Motor Company*. La société *Klöckner-Humboldt-Deutz A.G.* absorberait un cinquième du marché allemand des tracteurs et vend ses produits sur une vaste échelle dans les autres pays de l'Europe occidentale et ailleurs. De plus, elle a récemment acquis la *Maschinenfabrik Fahr A. G.*, grand manufacturier européen de moissonneuses-batteuses et autre matériel agricole. *Canadian Cooperative Implement Limited* vend ses tracteurs dans l'Ouest du Canada ainsi que, depuis peu, les grands modèles de tracteurs *Volvo*. Renault, firme française en partie nationalisée, occupe une position importante sur le marché français des tracteurs et exporte également, surtout vers les autres pays du Marché commun et les anciennes colonies françaises. Au Canada, ses tracteurs sont vendus dans la province de Québec par la Coopérative Fédérée de Québec.

De ce bref examen de la récente évolution du secteur des machines agricoles sur les marchés mondiaux, il ressort que les trois tendances suivantes méritent une attention particulière: l'importance croissante de la grande société, qui approvisionne un marché mondial ou régional; la concentration de la production des principaux organes des tracteurs ou des machines en une seule usine, bien que le produit fini soit assemblé en divers points du monde; enfin, l'importance croissante de l'Europe occidentale comme fournisseur de machines agricoles sur les grands marchés du monde. Ce dernier phénomène s'accompagne à cet égard d'un déclin correspondant de l'Amérique du Nord.

La place de plus en plus prépondérante des grandes sociétés tant sur le marché international que national, reflète sans aucun doute les avantages économiques que présentent des services techniques, de gestion, de commercialisation et de recherche répartis sur un plus grand volume de ventes. Par exemple, les ventes, à l'échelle mondiale, de *Massey-Ferguson* ont augmenté de 21 millions de dollars en 1939 à 1,043 millions de dollars en 1969. Cette hausse doit avoir permis de réaliser des économies considérables, par suite de l'emploi d'un personnel technique, de gestion et de recherche peu nombreux.

La tendance vers la concentration de la production des pièces de tracteurs, et la normalisation mondiale des modèles qui l'a accompagnée, peut fort bien s'expliquer par l'obligation de réduire les prix de revient, obligation qui s'est imposée aux fabricants au fur et à mesure qu'ils se sont mis à produire un plus vaste éventail de modèles et d'options pour un marché qui, lui, n'a pas progressé quantitativement. Selon une estimation, le nombre de tracteurs (810,000) fabriqués en 1966 dans les pays non communistes, n'était que légèrement supérieur à celui de 1951 (777,000), soit 15 ans plus tôt<sup>5</sup>. Bien que le nombre total des tracteurs ait été inférieur en 1966 par rapport à 1951, il se peut fort bien que leur puissance globale en chevaux ait doublé au cours de la même période. Toutefois, les économies d'échelle dépendent en grande partie du nombre d'unités produites. En l'absence d'une augmentation des totaux, les manufacturiers ont dû recourir à d'autres méthodes pour parvenir à en réaliser et à maintenir ainsi les prix de leurs produits à un niveau compétitif. La concentration de la production des organes et la disparition de certains fabricants de moindre importance, ont constitué les avenues où l'industrie s'est engagée, entre autres, pour assurer des prix de revient par unité peu élevés. De toute évidence, ce mouvement vers une plus grande décentralisation de la production des organes a été facilité par les progrès réalisés dans les transports et les communications. L'avènement de l'avion à réaction et des nouveaux moyens de transmission des modèles et spécifications rend plus aisée la coordination et la direction de manufactures éparpillées dans le monde.

Ce glissement vers une plus grande variété de modèles et un matériel plus perfectionné est relativement récent. On a fait remarquer à la Commission ceci: «Il y a seulement huit ans, *Massey-Ferguson* ne fabriquait qu'un seul tracteur semblable au modèle «T» de *Ford*, un seul cultivateur, un seul groupe motopropulseur, une seule unité de quoi que ce soit. Aujourd'hui, nous les sortons comme des petits pains. Nous n'avons fait aucune réelle concession aux besoins plus complexes de la clientèle»<sup>6</sup>. Depuis lors, l'industrie a évolué rapidement vers des modèles plus variés et des produits plus complexes.

### Position relativement compétitive: Amérique du Nord et Europe

*Facteurs coûts* – La position relativement compétitive des producteurs nord-américains et européens sur les marchés internationaux, reflète à la fois le coût

<sup>5</sup>Ford Motor Company of Canada Limited, *op. cit.*, données empruntées au tableau 1.

<sup>6</sup>*Audiences, op. cit.*, vol. n° 36, le 8 janvier 1968, p. 3951.

des salaires, la productivité, les cours du change, les tarifs douaniers et autres restrictions sur le commerce, et le coût des transports. Quand *Ford* a décidé de réorganiser sa production de tracteurs, elle a choisi Basildon (Angleterre) et Anvers (Belgique) pour y installer de nouvelles usines. Cette décision peut fort bien avoir été influencée, dans une certaine mesure, par le régime douanier de l'AELE et du Marché commun, puisque les articles produits dans ces deux endroits sont expédiés en Amérique du Nord en franchise. Mais il semble probable que la Direction a aussi considéré Anvers et Basildon comme moins onéreux que Détroit pour y fabriquer les principales pièces de tracteurs. Des données relatives à la moyenne des salaires hebdomadaires en 1965, indique qu'elle était en Grande-Bretagne un peu moins de la moitié de celle des États-Unis. Lorsqu'une société crée de nouveaux moyens de production et recrute une nouvelle main-d'œuvre, la Direction nord-américaine peut fort bien réussir à établir un rendement proche de celui de l'Amérique du Nord. Les autres matériaux de base, tels que l'acier, n'étant pas plus coûteux, et même moins coûteux, dans la plupart des pays d'Europe occidentale qu'aux États-Unis, le niveau inférieur des salaires devrait entraîner des prix de revient globaux nettement plus économiques. Pour les tracteurs, les calculs effectués par la Commission indiquent que les coûts de production, quel que soit le volume donné, sont en Grande-Bretagne environ 25 p. 100 au-dessous de ceux des États-Unis<sup>7</sup>.

Toutefois, le niveau de productivité est généralement beaucoup plus faible en Europe occidentale qu'aux États-Unis. En conséquence, même lorsque la Direction nord-américaine y acquière ou y construit de nouvelles usines, elle doit souvent se contenter d'un rendement inférieur à celui qui prévaut d'habitude en Amérique du Nord. Une société, *New Holland*, a signalé à la Commission que, lorsqu'elle prend le chiffre 100 pour exprimer la productivité de ses usines aux États-Unis, celle de ses usines à l'étranger, mesurée par le nombre d'heures exigé d'un employé pour des travaux équivalents, s'établit, par comparaison, à 90 pour la Belgique, 67 pour la France, 63 pour l'Angleterre et 63 pour l'Australie<sup>8</sup>. On attribue cette différence, dans une très large mesure, à la politique directoriale pratiquée dans ces pays. Elle se refléterait dans le comportement des travailleurs, les méthodes utilisées, la manutention des matériaux, l'aménagement et l'usinage. Dans une certaine mesure également, un niveau inférieur de salaires peut conduire à un emploi plus restreint des méthodes de financement intensif, ce qui signifie un rendement moindre par employé. Toutefois, cette adaptation des méthodes de financement au niveau des salaires n'a pas toujours lieu. Dans certaines usines récemment construites, elles paraissent être aussi intensives que toutes celles utilisées en Amérique du Nord. Un ingénieur suédois a déclaré à la Commission que sa société avait récemment établi le prix de revient d'un moteur et était arrivée à la conclusion que la méthode qui

<sup>7</sup> Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, *Rapport spécial sur les prix des tracteurs et des moissonneuses-batteuses au Canada et dans d'autres pays* (Ottawa, Imprimeur de la Reine, décembre 1969), pp. 66-72.

<sup>8</sup> *New Holland*, filiale de Sperry Rand Corporation, New Holland, Pennsylvanie, États-Unis, Mémoire présenté à la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Ottawa, le 15 novembre 1967, p. 4.



exigeait le plus d'automatisation était la moins onéreuse pour un volume de production raisonnable.

*Décisions récentes concernant l'expansion des entreprises* – Dans le cadre de cette étude sur la place compétitive des divers pays sur le marché mondial des machines agricoles, il convient d'examiner les récentes décisions prises par les grandes sociétés internationales en matière de construction d'usines. Elles ont organisé, dans certains grands pays, leur propre réseau de distribution; par suite, elles sont libres de rechercher à cet égard, la source d'approvisionnement la plus économique en tenant compte des coûts de production et de transport et des tarifs douaniers. Cependant, il convient aussi d'insister sur ce qu'un témoin appelle: l'avantage intangible de posséder des moyens de production dans ses principales régions d'écoulement.

Il ressort de l'examen des décisions prises par sept grandes sociétés nord-américaines, au cours des dernières années, concernant l'emplacement de nouvelles manufactures, que l'Europe occidentale bénéficie d'un traitement de faveur. Le tableau 14.4 indique, en pieds carrés pour la période 1955 à 1967, qu'environ 41 p. 100 des nouvelles installations se situent en Europe occidentale, dont 26 p. 100 dans la CEE (principalement en Belgique, en France et en Allemagne de l'Ouest) et 15 p. 100 dans les pays de l'AELE, surtout en Grande-Bretagne. Elles occupent aux États-Unis presque la même surface, soit 40 p. 100 du total. Les données sont assez approximatives. Elles incluent les usines d'outillage industriel léger et les usines de machines agricoles. De ces nouvelles installations 7 p. 100 se situent au Canada et 9 p. 100 en Amérique latine.

TABLEAU 14.4—AUGMENTATION DES MOYENS DE PRODUCTION DES PRINCIPAUX MANUFACTURIERS DE MACHINES AGRICOLES D'AMÉRIQUE DU NORD, PAR PAYS OU RÉGION, 1955 À 1967

	Augmentation totale de la capacité	Pourcentage du total
(En milliers de pieds carrés)		
Canada	1,059	7
États-Unis	6,213	40
Communauté économique européenne	4,034	26
Association européenne de libre-échange	2,329	15
Amérique latine	1,370	9
Australie	157	1
Inde	89	1
Afrique du Sud	178	1
Total	15,429	100

Nota: Les données pour la plupart des sociétés comprennent l'espace occupé par les usines d'outillage industriel et par les usines de machines agricoles. Certaines sociétés mentionnent seulement l'espace réservé à la fabrication; d'autres y incluent également celui occupé par les bureaux administratifs y afférents.

Source: Les données ont été fournies par les sociétés suivantes; Case, Deere, Ford, International Harvester, Massey-Ferguson, New Holland et White Motor.

*Taux des droits de douane* – Dans une certaine mesure, la récente concentration des nouveaux moyens de production en Europe occidentale, reflète les possibilités d'expansion offertes par la création du Marché commun européen et de l'Association européenne de libre-échange. Bien que les droits de douane sur les machines agricoles soient modérés, par comparaison avec d'autres produits, ils sont encore assez élevés pour influencer notablement les décisions relatives au choix de l'emplacement des usines. Ceci est particulièrement vrai si l'on ne considère pas seulement leur tarif nominal, mais aussi la protection effective offerte à l'ensemble de la fabrication des machines agricoles, et si l'on tient compte du barème appliqué aux matières premières ou aux organes utilisés par cette industrie.

Une récente étude a procédé à l'estimation du tarif réel des droits de douane sur les machines agricoles dans un certain nombre de régions ou pays importants. Le tableau 14.5 montre qu'en Grande-Bretagne, en Suède et dans le Marché commun, il est nettement plus élevé que le tarif nominal ne le laissait prévoir. Par contre, aux États-Unis, les manufacturiers ont à payer des droits de douane sur les matériaux importés et reçoivent peu, ou pas, de protection sur leurs produits; par suite, le tarif réel est négatif.

TABLEAU 14.5—TARIF NOMINAL ET TARIF RÉEL DES DROITS DE DOUANE SUR LES MACHINES AGRICOLES DANS CERTAINS PAYS, 1962

	Tarif nominal (pour cent)	Tarif réel (pour cent)
États-Unis	0.4	-6.9
Grande-Bretagne	15.4	21.3
Suède	10.0	16.0
Japon	20.0	29.2
Communauté économique européenne	13.4	19.6

Source: Bela Belassa, «*Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation*», *Journal of Political Economy*, décembre 1965.

La réglementation douanière est généralement complexe et varie avec la taille et le type de la machine; par suite, il est difficile de récapituler avec concision les droits de douane en vigueur pour les différents produits. Néanmoins, le tableau 14.6 donne une moyenne non pondérée de ceux appliqués dans les principaux pays de l'Europe occidentale vers l'époque où le Marché commun était formé.

Les deux colonnes ci-après incitent à penser que les tarifs douaniers du Marché commun et de l'AELE sont suffisamment élevés pour que les producteurs de machines agricoles aient intérêt à opérer à l'intérieur des barrières douanières. Comme conséquence du *Kennedy Round*, le Marché commun, pour une vaste série de machines agricoles et de matériel de récolte, baissera les siens de 9 à 4.5 p. 100 à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1972. Pour les tracteurs agricoles, ils resteront inchangés et s'établiront à environ 18 p. 100. À la même date, les droits de douane de la Grande-Bretagne sur les tracteurs agricoles diminueront de 15 à 7.5 p. 100. Ceux des autres machines agricoles, qui s'échelonnent actuellement entre 10 et 14 p. 100, tomberont alors entre 6 et 7.5 p. 100.

TABLEAU 14.6—MOYENNE DES TARIFS DOUANIERS SUR LES MACHINES AGRICOLES ET LES TRACTEURS, EUROPE OCCIDENTALE, 1957 À 1959

	Machines agricoles	Tracteurs
Autriche	19	22
Danemark	5	2
Norvège	9	0
Portugal	13	2
Suède	10	10
Suisse	8	11
Grande-Bretagne	14	15
Bénélux	7	15
France	16	22
Allemagne	5	7
Italie	20	27
Communauté économique européenne	11	20

Source: *Atlantic Tariffs and Trade*, Political and Economic Planning, Londres, 1962.

*Possibilités de crédit et aide à l'étranger* — Les tarifs douaniers ne sont pas seuls à agir sur le commerce international des machines agricoles. Il est aussi influencé par les accords de crédit et les diverses formes d'aide étrangère. On a soutenu devant la Commission que le crédit consenti aux producteurs de machines agricoles au Canada est beaucoup moins généreux que dans bien des pays du monde. Pour reprendre les propres termes d'un manufacturier: «Si le Chili peut obtenir un crédit de dix ans sans versement de provision dans trois pays d'Europe et un du Rideau de fer, il n'achètera pas au Canada qui ne lui consent qu'un crédit de quatre ans. Vous ne pouvez pas vendre dans ces conditions; et, il n'est pas possible de demander à une société de prendre ce genre de crédit à ses risques lorsque dans toutes les autres parties du monde, les gouvernements y souscrivent»<sup>9</sup>.

Cependant, les hauts fonctionnaires du Ministère de l'Industrie et du Commerce font remarquer que les cas auxquels M. Staiger fait allusion sont relativement rares. Sur le plan international, les machines agricoles sont vendues aux pays industrialisés contre paiement comptant ou crédit à court terme, et, aux pays en voie de développement, contre crédit à court ou moyen terme, la plupart du temps de deux ou trois ans. Lorsque les gouvernements les achètent par grandes quantités, pour revente aux cultivateurs, le crédit peut alors aller jusqu'à cinq ans. On consent aussi parfois un crédit à long terme lorsque la vente des machines agricoles est incluse dans un projet de développement beaucoup plus vaste.

Le gouvernement canadien a pour politique de venir en aide aux exportateurs au moyen d'assurances, de garanties de crédit ou de prêts à long terme. Cette assistance n'est ni inférieure ni supérieure à celle des autres gouvernements. L'Union de Berne l'informe des activités des sociétés d'assurance et de crédit à l'exportation des états étrangers; il est donc au courant des conditions de crédit consenties pour la plupart des exportations. Le Canada étant un importateur net de capitaux, on estime non souhaitable que, pour promouvoir ses exportations, il se mette à rivaliser avec les autres pays en matière d'octroi de crédit.

<sup>9</sup> *Audiences, op. cit.*, vol. n<sup>o</sup>. 36, le 8 janvier 1968, pp. 3970-71.

Un examen des données sur les rapports entre les programmes d'aide et les exportations de machines agricoles, dans le cas des États-Unis, de la Grande-Bretagne et d'un certain nombre de pays européens, laisse apparaître que la partie financée à titre d'aide est importante et de plus en plus élevée. Entre 1962 et 1965, elle est passée aux États-Unis de 1.8 p. 100 à 5.6 p. 100. Par ailleurs, vers 1965, les deux tiers des exportations américaines de machines agricoles vers certains pays asiatiques et africains entraient dans cette catégorie. Six pays d'Amérique latine ont bénéficié des mêmes avantages, dans la proportion de 45 p. 100. En Grande-Bretagne, ce type d'exportation a représenté 2.1 p. 100 du total en 1964, 2.3 p. 100 en 1965 et 3.7 p. 100 en 1966.

Les machines agricoles entrent dans le cadre des programmes d'aide canadiens. Néanmoins, le pourcentage des exportations dans le secteur considéré, qui ont bénéficié d'une aide financière, est relativement faible. Les motifs en sont variés. Le Canada produit très peu de tracteurs, la machine agricole la plus demandée. Par ailleurs, même pour les machines fabriquées dans le pays, comme les moissonneuses-batteuses, l'un des principaux manufacturiers, *Massey-Ferguson*, possède de vastes moyens de production en Europe occidentale. Il peut souvent préférer faire face à la demande de moissonneuses-batteuses, aux termes des programmes d'aide, avec des produits manufacturés dans l'une de ses trois usines européennes. Même lorsque l'expédition originale s'effectue du Canada, les opérations suivantes peuvent fort bien se dérouler dans une usine à l'étranger. Toutefois, ces arguments ne s'appliquent pas aux sociétés telles que *Cockshutt* et *Versatile*, qui produisent toutes leurs moissonneuses-batteuses sur le territoire national.

*Les transports maritimes* — Le coût des transports maritimes a de notables incidences sur la participation du Canada au commerce international des machines agricoles. Néanmoins, il est difficile d'en donner un tableau précis et concis, car il varie sensiblement suivant que l'expédition des tracteurs ou autres machines agricoles s'effectue avec ou sans emballage et sous des tarifs conventionnels ou des tarifs convenus. Ces derniers sont utilisés couramment pour tous les envois d'un volume important. Les tarifs conventionnels reflètent l'ampleur de la circulation des marchandises entre deux points quelconques et sont généralement moins élevés pour les expéditions en provenance de l'Europe vers l'Amérique du Nord que pour celles qui s'effectuent dans le sens contraire. Ceci s'explique par le grand nombre de bateaux en partance de la côte Est qui, après avoir traversé l'Atlantique chargés de grains ou autres marchandises volumineuses, sont à la recherche d'une cargaison pour leur trajet de retour. Les tarifs des machines emballées sont généralement inférieurs à ceux des machines non emballées, souvent moins de la moitié. Il est exceptionnel que des tracteurs soient envoyés de Grande-Bretagne au Canada. Lorsque cela se produit, les tarifs sont ici plus élevés pour les machines emballées que pour les machines non emballées.

Le tableau 14.7 donne une estimation du coût de transport de tracteurs diesel *Ford 5000* (56 CV) entre divers points importants. Ces données laissent entendre que la traversée de l'Atlantique, dans le cas de tracteurs emballés, n'est pas plus

TABLEAU 14.7—CÔÛT DU TRANSPORT MARITIME DE TRACTEURS FORD 5000 8-VITESSES EMBALLÉS/NON EMBALLÉS  
ENTRE DIVERSES DESTINATIONS, TAUX DE FRET MARITIME GÉNÉRAL, MI-1967, MI-1968

(en dollars canadiens)

À destination de:

En provenance de:	Montréal, Canada		Hamilton, Canada		Grande- Bretagne		Zone Bordeaux/ Hambourg		Italie		Afrique du Sud		Australie	
	Non em- ballés <sup>1</sup>	Em- ballés <sup>2</sup>	Non em- ballés <sup>1</sup>	Em- ballés <sup>2</sup>	Non em- ballés <sup>1</sup>	Em- ballés <sup>2</sup>	Non em- ballés <sup>1</sup>	Em- ballés <sup>2</sup>	Non em- ballés <sup>1</sup>	Em- ballés <sup>2</sup>	Non em- ballés <sup>1</sup>	Em- ballés <sup>2</sup>	Non em- ballés <sup>1</sup>	Em- ballés <sup>2</sup>
<b>Amérique du Nord</b>														
Montréal, Canada		—			337	151	378	163	438	198	344	183	344	240
Hamilton, Canada			—		364	161	379	171	456	208			353	252
Détroit, États-Unis					282	154	294	161						
<b>Europe</b>														
Grande-Bretagne	140	180	150		—						261	155	347	160
Zone Bordeaux/Hambourg	369	219	380	225			—						347	161
Italie	519	307	—						—				530	285
Suède	279	185	300	198							281	164	328	237

Nota: Les montants comprennent les droits de chargement et les droits de péage prélevés sur la voie maritime du Saint-Laurent. Le fret général (ouvert au public) est généralement plus élevé que les tarifs convenus de l'Europe continentale au Canada.

<sup>1</sup> Mesures, d'après le bordereau descriptif du produit: Poids: 5,524 livres ou 2,506 kilogrammes. Total: 343 pieds cubes ou 9.71 mètres cubes.

<sup>2</sup> Mesures: 

	Livres	Kilogrammes
Poids de l'emballage (estimé)	800	363
Poids net	5,524	2,506
Poids brut	6,324	2,869

Poids net

Poids brut

Volume du produit emballé (estimé) ca. 200 pieds cubes=5.7 mètres cubes, 5 tonnes cubes (40 pieds cubes chacune)

Source: Le fret maritime provient des divers barèmes de tarifs conventionnels applicables aux expéditions par mer ou directement des chiffres dont font état les sociétés de transport maritime.

coûteuse d'Amérique du Nord en Europe que dans le sens contraire. En ce qui concerne les tracteurs non emballés, le fret maritime de Grande-Bretagne au Canada est particulièrement économique. Pour les expéditions vers des destinations plus éloignées, telles que l'Australie et l'Afrique du Sud, l'Europe paraît avoir des tarifs maritimes plus avantageux que l'Amérique du Nord, particulièrement dans le cas des marchandises avec emballage. Le tableau 14.8 fournit des données relatives au fret maritime de tracteurs de taille moyenne et de différentes puissances entre la Grande-Bretagne et Montréal.

TABLEAU 14.8—COÛT DU TRANSPORT MARITIME DE TRACTEURS NON EMBALLÉS DE TAILLES DIFFÉRENTES ENTRE LE CANADA ET LA GRANDE-BRETAGNE, FRET MARITIME GÉNÉRAL, MI-1967, MI-1968

(en dollars canadiens)

Groupe PDF Chevaux-vapeur	Volume du fret unités (40 pieds cubes)	Poids (livres)	En provenance de:	A destination de:	
				Montréal Canada	Grande- Bretagne
Au-dessous de 45	6.2	3,600	Montréal		243
			Grande-Bretagne	101	
45-60	8.8	5,100	Montréal		346
			Grande-Bretagne	144	
60-75	9.1	5,700	Montréal		358
			Grande-Bretagne	149	
90-100	16.0	8,900	Montréal		625
			Grande-Bretagne	258	
Au-dessus de 100	19.6	14,500	Montréal		765
			Grande-Bretagne	315	

Nota: Les dimensions et les poids typiques, pour chaque groupe de chevaux-vapeur, mentionnés en regard du coût de transport proviennent des barèmes de tarifs conventionnels applicables aux expéditions par mer ou directement des chiffres dont font état les compagnies de transport maritime. Ces montants comprennent les droits de chargement et les droits de péage prélevés sur la voie maritime du Saint-Laurent. Le fret général (ouvert au public) est généralement plus élevé que les tarifs convenus de l'Europe continentale au Canada.

Source: La Commission a basé ses estimations sur les données mentionnées ci-dessus.

Le fret maritime pour les moissonneuses-batteuses (emballées) entre l'Europe et l'Amérique du Nord, s'échelonne de \$1,300 à \$1,700 par unité. Toutefois, les tarifs convenus sont considérablement plus économiques. *New Holland* estime que le transport des moissonneuses-batteuses de Belgique à l'Amérique du Nord lui revient à \$400 pièce. Une autre firme fait état d'un coût de transport maritime de \$600, de l'Europe continentale au Canada. Il n'existe aucune donnée disponible pour les expéditions du Canada vers les autres pays. Mais, étant donné que le prix des moissonneuses-batteuses est nettement moindre en Europe occidentale qu'au Canada, il paraît peu probable que ce dernier en exporte de grandes quantités vers ces régions. La moissonneuse-batteuse, beaucoup moins onéreuse, fabriquée par la société *Versatile* pourrait constituer une exception à ce qui précède. Néanmoins, si *Versatile* veut exporter vers l'Europe ou ailleurs, il lui faudra mettre sur pied, dans les pays de son choix, des services de distribution de pièces de rechange bien organisés.