

Chapitre 29

LA NORMALISATION DES PIÈCES

Des représentants d'associations agricoles qui ont comparu devant la Commission lui ont fortement recommandé la normalisation des pièces de machines agricoles. *Saskatchewan Farmers' Union* a notamment déclaré: (traduction)

Nous sommes convaincus que la normalisation de beaucoup de pièces, tant à l'intérieur des compagnies que d'une compagnie à l'autre, permettrait à tous les intéressés de faire des économies et d'obtenir un service amélioré...

Les concessionnaires auraient bien moins de frais de stockage, sans parler du souci de tenir un fichier d'inventaire et des déconvenues qu'entraîne le manque de pièces.

Un organisme central de distribution de roulements à billes pourrait satisfaire aux besoins de toute la province, si l'on disposait de centres secondaires aux endroits stratégiques¹.

Tout en reconnaissant que certaines caractéristiques comme le filetage des vis étaient déjà normalisées, «d'où des économies considérables pour les fabricants, les distributeurs, les concessionnaires et les exploitants agricoles», l'Union, dans son mémoire, ajoute:

Selon toute apparence, les sociétés n'ont même pas essayé de normaliser les pièces de leurs diverses machines: des articles aussi élémentaires que les chapeaux de protection, les contre-plaques et les sections de lame sont rarement interchangeables d'un modèle à l'autre de la même compagnie. Il serait possible de normaliser les dimensions des arbres, les roulements à billes, les courroies, les chaînes, les raccords hydrauliques, les filtres à huile, les poulies, les roues, les pneus, les joints universels et l'équipement électrique.

Les exploitants agricoles estiment que l'on pourrait convenir d'un code selon lequel on donnerait aux arbres ou aux roulements, ou aux deux, les dimensions minimales nécessaires pour leur permettre de résister à certains efforts ou à certaines tensions; de même pour les courroies et les chaînes, les roues, les pneus, les conduites hydrauliques et les raccords.

Également important est l'identification des courroies et des roulements. Dans le cas des courroies, on pourrait utiliser les lettres A, B, C, etc., pour la largeur, et les chiffres 1, 2, 3, etc., pour la longueur et A1, A2, etc.,

¹*Saskatchewan Farmers' Union*, mémoire présenté à la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Saskatoon, mars 1967, pp. 26 et 27.

correspondraient à des résistances minimales. Les roulements devraient porter des chiffres semblables pour tous les fabricants. On pourrait se mettre d'accord sur un code, ou le créer par réglementation, en ce qui concerne les dimensions, aussi bien intérieures qu'extérieures, la largeur, etc. Si les compagnies de machines agricoles se servaient du numéro du fabricant au lieu d'un numéro de pièce, il en résulterait des économies considérables.

Tout d'abord, les compagnies elles-mêmes n'auraient pas besoin d'un catalogue compliqué de références et de pièces. Elles n'auraient pas non plus besoin de placer des roulements identiques dans des casiers de numéros de pièces différents. L'espace d'entreposage serait réduit².

Dans le mémoire d'*Alberta Wheat Pool*, on trouve ceci: (traduction)

Bien que divers fabricants aient déjà pris des mesures en vue de la normalisation de pièces comme les accessoires de prise de force, les attelages à trois points, etc., beaucoup d'autres articles pourraient, pense-t-on, être également normalisés, notamment les roulements, les courroies, les chaînes, les dents de cultivateur, les sections, les chapeaux de protection, les clavettes d'attelage, pour n'en nommer que quelques-uns, et on pourrait les adapter à la plupart des marques ou des modèles de machine. Les pièces normalisées se vendent d'ordinaire moins cher pour une qualité comparable³.

De son côté, *United Farmers of Alberta Co-operative Limited* a, dans son mémoire à la Commission, fortement recommandé d'accroître la normalisation: (traduction)

L'un des domaines où, semble-t-il, on pourrait réaliser les économies les plus substantielles, est la normalisation des pièces. Par exemple, la conception de base d'une barre de coupe n'a pas changé depuis de nombreuses années. Il est vrai qu'on a amélioré l'axe d'entraînement, les renforts et la qualité des matériaux, mais les sections et les contre-plaques continuent à se rompre ou à s'user. Il y en a des douzaines; leur forme, leur dimension et la grandeur des trous par où on les fixe au support des sections ne sont jamais tout à fait semblables. Presque tous les nouveaux modèles de moissonneuse-batteuse, de moissonneuse-andaineuse, de faucheuse ou de moissonneuse à fourrage sont conçus de telle sorte que rien ne s'y adapte. Tous les concessionnaires sont saturés de pièces de rechange, à l'exception de celles dont on a besoin. C'est un fait qu'on a besoin de lames différentes pour couper des céréales différentes, mais il est douteux qu'on ait besoin de dix sortes de lames pour moissonner le blé mûr. Dans une moindre mesure, on peut formuler les mêmes plaintes au sujet des dents de pignon, des poulies, des courroies et d'autres pièces. C'est au fabricant à redresser la situation. Nous sommes contre le recours aux pouvoirs publics pour la construction des machines. Ce n'est pas comme cela que l'on fait des progrès. Ce qu'il faudrait, selon nous, prendre en considération, c'est qu'*American Society of Agricultural Engineers* fixe des normes pour les pièces de machines agricoles, là où c'est utile. Le fabricant qui se conformerait à ces normes serait autorisé à apposer sur ses machines une étiquette qui le certifierait. Cette pratique existe pour les prises de force, et la plupart des fabricants, sinon tous, se conforment aux normes de l'ASAE pour les barres d'attelage des tracteurs.

Autre point connexe: la question des pièces courantes produites par les fabricants spécialisés. Exemple: les roulements et les courroies. On peut se

² *Ibid.*, p. 26.

³ *Alberta Wheat Pool*, mémoire présenté à la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Calgary, mars 1967, p. 6.

les procurer dans certains établissements. La difficulté, c'est que le fermier ne connaît pas le numéro de la pièce ni même le nom du fabricant. On épargnerait à tous beaucoup de temps et d'ennuis si les fabricants indiquaient dans le manuel d'instruction remis avec la machine le nom du fabricant et le numéro de la pièce, en même temps que leur propre numéro⁴.

Ces citations soulignent le sérieux avec lequel les exploitants agricoles considèrent la question de la normalisation des pièces de rechange.

On peut distinguer trois niveaux de normalisation. Tout d'abord, celui de la normalisation des pièces à l'intérieur d'une compagnie, quoi qu'en dise *Saskatchewan Farmers' Union*, s'effectue rapidement. Toutes les compagnies ont souligné, aussi bien devant la Commission que dans leur correspondance privée, qu'elles y regardaient à deux fois avant d'ajouter une nouvelle pièce à l'ensemble de leurs pièces existantes. Elles sont pleinement conscientes de ce qu'il en coûte d'introduire dans leurs magasins des pièces de rechange supplémentaires et elles essaient d'éviter cet inconvénient en concevant de nouvelles pièces susceptibles de remplacer fonctionnellement les autres, en rendant les pièces interchangeables d'un modèle à l'autre et en ayant recours à une conception par éléments, selon laquelle de vastes sous-ensembles de machines différentes peuvent être construits à partir des mêmes éléments de montage.

Un bon exemple de cette attitude est fourni par la série de tracteurs *Ford*⁵ introduite en 1965. Les sept types de moteurs utilisés ne comportaient que trois culasses différentes. Il n'y avait que deux démarreurs, un pour les modèles à essence et l'autre pour les modèles diesel. Les dispositifs à deux rondelles s'adaptent aux deux démarreurs. Les injecteurs sont communs à tous les moteurs diesel, à la seule différence de la dimension des trous pour les modèles à quatre cylindres. Il n'y a que deux filtres à huile pour les sept moteurs. Même pour des pièces aussi délicates que les pistons, il n'en existe que cinq types pour les sept moteurs. Cette interchangeabilité existe pour tous les moteurs dans vingt autres domaines, depuis la pompe à eau en passant par les pignons et les galets du vilebrequin, de l'arbre à cames, de la pompe hydraulique et de l'adaptateur galet-pignon, jusqu'aux boulons de culasse, aux thermostats et aux sièges de soupape rapportés. Une pareille normalisation aboutit à l'augmentation des coûts de fabrication, car elle oblige à équiper les tracteurs plus petits de vilebrequins, de pistons et d'autres éléments beaucoup plus lourds, mais elle est compensée par la réduction des coûts de stockage et de manipulation des pièces de rechange.

Le second type de normalisation, entre compagnies cette fois, concerne la compatibilité des machines et est de plus en plus courant. Il s'applique au diamètre des arbres de prise de force, aux dimensions de leurs cannelures et à leurs vitesses, ainsi qu'aux dimensions des attelages à trois points et des barres de traction. C'est le

⁴ *United Farmers of Alberta Co-operative Limited*, mémoire présenté à la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Calgary, mars 1967, pp. 14 et 15.

⁵ P. A. Martel, «The 1965 Ford Tractor Engine Family», *Society of Automotive Engineers, Paper 984A*, janvier 1965.

cas également des principaux appareils hydrauliques. Grâce à cette normalisation, les tracteurs et les instruments de différentes compagnies sont interchangeables, tant à l'avantage de l'industrie que de l'exploitant agricole.

Toutefois, c'est sur le troisième type de normalisation que les exploitants ont insisté le plus, et c'est là qu'on a réalisé le moins de progrès. Il s'agit de la normalisation d'éléments et de pièces de machines agricoles fabriqués par des compagnies différentes. L'exploitant voit deux avantages à l'interchangeabilité des pièces entre marques différentes. Le volume de fabrication et de distribution des pièces s'accroîtrait, d'où un renforcement de la concurrence et une réduction des prix. En outre, l'exploitant risquerait moins de ne pouvoir se procurer une pièce en cas de panne de sa machine au plus fort de la saison. En ce qui concerne les pièces à grand volume de vente, certains fabricants en fournissent déjà qui s'adaptent aux machines des différentes compagnies, mais il ne s'agit là que d'une petite partie de toutes les pièces nécessaires aux différentes machines.

Les différences existant d'une compagnie à l'autre pour un certain nombre de pièces à mouvement rapide ont fait l'objet, au cours de l'été 1967, d'une étude exécutée pour le compte de la Commission⁶. Les pièces choisies appartiennent à dix machines différentes très utilisées dans les Prairies: l'extirpateur-scarificateur, la herse à disques, la charrue à socs, le semoir à céréales, la faucheuse, le râteau, la presse, la moissonneuse à fourrage, la moissonneuse-andaineuse et la moissonneuse-batteuse. On a choisi un modèle de chaque machine et examiné les pièces de onze compagnies différentes, à savoir: les contre-plaques, les sections, les plaques d'usure, les chapeaux de protection des lames, les guide-lames, les courroies trapézoïdales (100 courroies différentes ont été examinées), les chaînes à rouleaux, les cœurs et les pointes de cultivateur, les disques concaves, les roues, les dents de râteau et de ramassage, les roulements et les galets. Chaque fois que possible, on les a comparés aux normes de l'ASAE (*American Society of Agricultural Engineers*).

D'une façon générale, l'étude a montré que, malgré l'interchangeabilité très réduite des pièces d'une compagnie à l'autre, les différences de certaines dimensions de pièces par ailleurs identiques étaient souvent minimes. Aucune raison technique sérieuse ne justifiait ces différences et beaucoup d'entre elles semblaient même fantaisistes, comme si leur objet était précisément d'empêcher l'interchangeabilité. Par exemple, les différences dans les contre-plaques, les sections et les chapeaux de protection n'avaient pratiquement rien à voir avec le rendement de la machine: ce n'était pas des différences fonctionnelles. Si l'on avait pu les remplacer par des pièces d'une autre marque, la machine aurait marché tout aussi bien.

L'étude a aussi réuni des données sur le volume des ventes de diverses pièces enregistré par les différentes compagnies à leurs succursales de l'Alberta, en 1965 et 1966. De grands écarts sont apparus, certaines compagnies accusant un fort volume et d'autres un volume très réduit. En 1966, *John Deere* a vendu 32,205

⁶R. G. Cessford, *A Field Study on Parts Standardization*, étude non publiée par la Commission, 1967.

contre-plaques (d'un seul type), *Allis-Chalmers 785* et *Ford 73*. Il est évident qu'avec un degré d'interchangeabilité supérieur, non seulement il serait plus facile de se procurer les pièces, mais encore la position concurrentielle des marques moins vendues s'en trouverait sans doute améliorée. Ce dernier facteur explique peut-être la raison pour laquelle les grandes compagnies résistent à la normalisation des pièces. Même là où l'*ASAE* a fixé des normes, il arrive souvent que celles-ci ne soient pas suivies. Ainsi, bien qu'on ait appliqué de très près les normes pour les sections nominales des courroies trapézoïdales, on est loin de l'avoir fait pour leur longueur et les méthodes de mesure de cette longueur. On a également découvert que, souvent, une ou plusieurs dimensions des cœurs de cultivateur examinés différaient des normes de l'*ASAE*. De même, toutes les roues à cinq boulons avaient au moins deux dimensions qui s'écartaient des recommandations de l'*ASAE*.

Dans beaucoup de cas, ces différences sont peut-être fortuites, car les ingénieurs des bureaux d'études travaillent indépendamment les uns des autres pour des sociétés différentes et arrivent presque fatalement à des résultats différents. Mais pourquoi les compagnies n'ont-elles pas fait plus d'effort en vue d'une normalisation concertée de leurs pièces? Il n'est pas possible de répondre avec précision à cette question. Dans une certaine mesure, lorsqu'une compagnie s'en est tenue à un modèle donné pendant plusieurs années, elle répugne aux changements, car il lui faut continuer à garder un stock de pièces pour ses premiers modèles. Les contraintes de la fabrication peuvent également entrer en ligne de compte. Il se peut qu'une compagnie ait suivi un modèle particulier en raison des machines-outils qu'elle avait à sa disposition. Une modification peut entraîner de nouveaux investissements en machines-outils et, presque à coup sûr, des dépenses supplémentaires en outillage. En outre, les compagnies tiennent à ce que leurs clients reviennent s'approvisionner en pièces chez leurs concessionnaires. Non seulement la vente des pièces est rentable pour la compagnie comme pour ses concessionnaires, mais encore il y a des chances pour que le client qui revient chez eux, achète d'autres produits de la compagnie.

La plupart des propositions de normalisation de pièces présentées par des exploitants agricoles portent sur des pièces à mouvement relativement rapide. En fait, ces pièces ne constituent qu'une petite proportion de toutes celles que vend l'industrie. Comme on l'a vu au chapitre 27, les stocks courants de *Massey-Ferguson* en Amérique du Nord comportent quelque 100,000 pièces différentes. Sur ces pièces, il n'y en a pourtant que 1,500 environ dont un concessionnaire MF vend, en moyenne, au moins une par an. Une normalisation qui, débordant les pièces à mouvement et à usure rapides, porterait sur certains éléments internes de la machine conçus séparément, comme les arbres, les engrenages et les poulies, serait presque impossible à réaliser. Un éminent ingénieur agronome a très bien défini ce problème dans une lettre adressée à la Commission: (traduction)

... quand il s'agit de persuader les fabricants de moissonneuses-batteuses, par exemple, de normaliser les éléments principaux de leurs machines, on rencontre toujours des difficultés. La conception d'une moissonneuse-batteuse ou de toute autre machine complexe est fondée sur la compétence technique et exige une extraordinaire capacité de création de la part du

bureau d'études. Or, tous les bureaux d'études ont tendance à considérer leurs propres réalisations comme supérieures à celles des autres. Bien plus encore, le choix d'un modèle suppose un très grand nombre de compromis et, dans beaucoup de cas, il est presque impossible d'adapter des éléments importants de conception différente à son propre modèle. Je suis donc convaincu que, dans le domaine du génie agricole, nous devrions insister sur la normalisation des pièces détachées secondaires. Quant aux pièces principales d'une machine, je ne pense absolument pas que les résultats que l'on pourrait atteindre vaudraient les efforts et le temps qu'on y consacrerait.

C'est pourquoi, si l'on admet que le fermier a intérêt à pouvoir choisir les éléments principaux de ses machines parmi les modèles mis en concurrence par différentes sociétés, on doit de toute évidence admettre aussi que la normalisation d'une compagnie à l'autre ne dépassera jamais certaines limites. Toutefois, même dans le cas des pièces à mouvement rapide, les progrès ont été extrêmement lents. Que peut-on donc faire dans ce domaine?

La responsabilité de la normalisation a, dans une large mesure, relevé d'organisations américaines comme *Farm and Industrial Equipment Institute (FIEI)*, *Society of Automotive Engineers (SAE)* et *American Society of Agricultural Engineers (ASAE)*. Les propositions de normalisation sont habituellement formulées par un comité technique de la *FIEI* et présentées à l'approbation de la *SAE* en ce qui concerne les tracteurs ou à celle de l'*ASAE* en ce qui concerne les autres instruments. Certains cas peuvent concerner les deux associations. Si toutes les associations consultées donnent leur approbation, la norme est d'ordinaire publiée. Il n'existe cependant aucun moyen de la faire appliquer par les fabricants ni même de les encourager à l'adopter.

Depuis 1965, en grande partie grâce à la création du *Co-operative Standards Program (CSP)* sur l'initiative de l'*ASAE*, on a réalisé des progrès dans l'étude et l'adoption des propositions de normalisation. On a ainsi réussi à amener les fabricants de tracteurs et de machines agricoles, ainsi que les fournisseurs de matériaux et d'éléments, à affecter des crédits et, parfois, des ingénieurs à l'élaboration des normes. Au cours des deux années qui ont suivi la création du *CSP*, 17 nouvelles listes de normalisation ont été adoptées et 37 révisées. Avant l'existence du *CSP*, les travaux de normalisation ont été financés presque entièrement à même les cotisations versées à l'*ASAE* par les ingénieurs membres. Cet accroissement d'activité est mis en évidence par le nombre de normes, de recommandations et de données qu'*ASAE* a officiellement adoptées par le biais de ses procédures de normalisation. On trouve, dans la publication officielle *Agricultural Engineers Yearbook*, 51 normes dans l'édition de 1960, 80 dans celle de 1965 et 99 dans celle de 1967.

Parmi les autres organismes de la normalisation, citons l'Office international de normalisation (*ISO*), patronné par le Conseil économique et social des Nations-Unies (*ECOSOC*), l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (*OCDE*) et le Comité européen des groupements de constructeurs de machinisme agricole (*CEMA*). Au Canada, le Comité des instruments agricoles de *Canadian Standards Association* a eu une certaine activité dans ce domaine, mais il a cessé ses travaux en 1964 faute d'intérêt.

Si l'on étudie les travaux de ces diverses organisations, il apparaît clairement que les progrès dans le domaine de la normalisation dépendent dans une très grande mesure des fonds affectés au soutien de leurs activités. Les compagnies de fabrication de machines agricoles ont de toute évidence des sentiments mêlés dans ce domaine⁷. Tant qu'il s'agit de normaliser les différents modèles de leurs propres machines, elles ont grand intérêt à réussir et font des efforts considérables à cette fin. *Massey-Ferguson* a signalé qu'en Amérique du Nord, elle emploie dix ingénieurs et techniciens exclusivement à normaliser la production et les modèles. De même, *Deere & Company* a indiqué qu'elle a un comité des normes composé de 26 employés, comprenant des vice-présidents et des ingénieurs des matériaux et de la production. En outre, en ce qui concerne les normes de compatibilité des tracteurs et des machines des différentes compagnies, on a réalisé de gros progrès. C'est dans le domaine de la normalisation des pièces entre les divers modèles de machines de différentes compagnies que les efforts et les progrès ont été les plus faibles.

Cette analyse de l'expérience passée permet de conclure qu'il ne faut s'attendre à aucun progrès à l'avenir dans ce domaine, à moins de grands efforts. Un des moyens pour y parvenir serait le déblocage de modestes crédits publics qui permettraient d'intensifier la recherche sur les possibilités de normalisation et d'aboutir à des directives. On trouvera, ailleurs dans le présent Rapport, une recommandation en ce sens, dans le cadre d'une proposition formulée en vue de la création d'un organisme de recherches et d'essais patronné et financé par l'État. Il est également recommandé que le comité des normes constitué par cet organisme envisage la création d'un certificat d'application des normes, sous forme par exemple d'une décalcomanie qu'on pourrait apposer sur les machines qui satisfont à certaines normes approuvées d'interchangeabilité des pièces.

En ce qui concerne la normalisation, les fermiers se sont plaints que des pièces comme les courroies et les roulements, pour lesquels la plupart des compagnies de machines agricoles s'approvisionnent auprès des mêmes fournisseurs, ne peuvent être identifiées dans les catalogues de pièces détachées des compagnies que sous le nom de marque de celles-ci. Ce que les fermiers voudraient, c'est que les listes de pièces détachées indiquent plusieurs possibilités d'approvisionnement. Pour les roulements, il y aurait également avantage à ce que leurs fabricants établissent dans leurs listes, un système de renvoi qui indiquerait les numéros de pièces de roulements identiques fabriqués par des entreprises différentes.

La Commission a étudié la question en se mettant en rapport épistolaire avec *Anti-Friction Bearing Manufacturers' Association*. Elle a découvert qu'un système de codage commun permettait d'identifier les roulements de même dimension, mais

⁷ En voici un bon exemple. Dès 1930, diverses associations de normalisation ont soulevé la question de l'espacement des trous des sections. Vers la même époque, on a mis à l'ordre du jour la question de la normalisation des prises de force. Dans ce dernier cas, on est facilement arrivé à un accord, car c'était à l'avantage évident de l'industrie. Quant à la première question, on en discute encore. Voir E. W. Tanquary, «*Standardization: World-Wide*», *Agricultural Engineering*, septembre 1963.

que rien ne garantissait que la composition interne du roulement fabriqué par différentes entreprises fût la même. Ainsi, un roulement pouvait comporter une bille ou un rouleau de plus ou de moins et la dureté et la surface des métaux pouvaient différer d'une marque de roulement à l'autre. Rien ne garantit donc qu'un roulement dure aussi longtemps qu'un autre. Étant de dimensions identiques, le roulement de rechange peut être adapté, mais le fermier qui l'achète court le risque d'un fonctionnement inférieur à celui du roulement remplacé.

Certaines sociétés ont déjà établi un système de renvoi dans leurs catalogues de pièces détachées en indiquant les possibilités d'approvisionnement auprès d'autres entreprises. La Commission recommande fortement la même pratique à toutes les entreprises fabriquant un matériel pour lequel un système de renvoi rendrait de grands services aux exploitants agricoles.

En conclusion, il importe, tout en reconnaissant la possibilité de progresser davantage dans le domaine de la normalisation, d'admettre qu'il serait peu réaliste d'en attendre trop. Simplement en raison du nombre des pièces différentes employées par les divers fabricants, il est peu probable qu'on puisse escompter beaucoup de progrès en dehors d'un nombre limité de pièces fonctionnelles qui font l'objet d'un grand volume de ventes. Les fabricants essaient constamment d'améliorer leurs produits. Ces améliorations supposent parfois des modifications qui exigent l'abandon de pièces qui ont déjà fait l'objet d'accords de normalisation. Il faudra donc abandonner des normes devenues désuètes et en créer de nouvelles. Le but visé s'éloignant sans cesse, il faudra des efforts continus, sans que la réussite soit jamais complète.

Chapitre 30

LES PROBLÈMES DES MACHINES AGRICOLES AU NIVEAU DU MARCHAND

Un certain nombre de problèmes concernant les machines agricoles, signalés à la Commission, prennent un relief très net au niveau du marchand. Les associations de marchands ont manifesté leur inquiétude au sujet d'une gamme étendue de problèmes concernant leurs rapports avec le fabricant qui leur a accordé une concession. Les associations d'agriculteurs ont manifesté de l'inquiétude au sujet de la qualité du personnel employé par les marchands pour la réparation des machines. Dans ce chapitre on discutera d'un certain nombre de ces problèmes. On examinera aussi les lois sur les machines agricoles qui ont été adoptées dans plusieurs provinces.

Les plaintes des marchands ont été résumées par la Fédération canadienne des marchands de matériel agricole, de la façon suivante: (traduction)

Le grossiste, d'ordinaire affilié en pleine propriété au fabricant qui exerce son activité moyennant une surcharge fixe, semble se décharger sur le compte du marchand détaillant de la plupart des risques et de l'incertitude que comporte son genre d'activité. Le contrat du marchand ne semble pas suffisant. Voici quelques-unes des raisons à l'appui de cette thèse. [Les politiques des compagnies à l'égard du rachat] des pièces de rechange à la suppression [d'une concession] nuit au marchand . . . Le grossiste ne s'intéresse qu'à l'écoulement rapide d'un stock et l'inventu devient un passif complet pour le marchand détaillant lors de l'annulation de son contrat de vente car il n'a plus de débouché commercial. Le marchand ne peut pas vendre une concession. Donc, il lui est presque impossible de toucher un dédommagement pour la clientèle qu'il aurait pu se faire dans la collectivité . . . Les arrangements en matière de garantie sont moins que satisfaisants pour le marchand. Même si les pièces couvertes par la garantie sont fournies sans frais au marchand, il a à sa charge le transport, les frais téléphoniques, les dépenses pour aller chercher et rapporter la machine du cultivateur au champ et jusqu'à 50 p. 100 des frais de réparation d'atelier. En outre, le marchand est peu protégé contre le matériel mal conçu et mal vérifié, dans la plupart des cas . . . Lorsque le grossiste annule une concession, il n'est nullement obligé d'assumer une part du bail ou des frais de construction . . . Le marchand est exposé au risque des mauvaises récoltes du fait que les commandes de nouvelles machines doivent être passées presque une récolte avant la livraison du nouveau matériel par le grossiste. Le marchand est chargé non seulement du fardeau de financement supplémentaire dans le cas des reports de machines à cause d'une mauvaise récolte mais il subit aussi une forte dépréciation sur son stock de

nouvelles machines invendues. Les grossistes qui vendent du matériel de série principale ne sont souvent pas favorables à l'organisation des marchands détaillants en association, ni aux concessions d'articles de gamme restreinte que le marchand peut accepter pour accroître ses bénéfices¹.

On a examiné ailleurs dans le présent Rapport un certain nombre des points soulevés dans le paragraphe ci-dessus et on ne les examinera donc pas ici². On examinera la nature et les dispositions concernant la cessation d'un accord de concession et les dispositions prises pour le renvoi des marchandises et des pièces de rechange.

On a déjà noté que le nombre des concessions accordées par dix compagnies principales de machines agricoles était passé de 5,000 au début des années 60 à environ 3,000 aujourd'hui. Il est manifeste que ces dernières années un grand nombre de marchands ont perdu leur concession et ont dû se retirer des affaires ou trouver un emploi ailleurs. Certains d'entre eux ont peut-être accepté d'autres concessions d'articles de gamme restreinte. La baisse du nombre des marchands s'intègre sans aucun doute dans la rationalisation générale du système de distribution qui réduira les coûts et assurera au cultivateur un meilleur service. Cette baisse va de pair avec la tendance à la diminution du nombre de fermes et de leurs dimensions. Ces deux caractéristiques sont symptomatiques du progrès rapide qui caractérise certains secteurs de notre société. Même si ce progrès fait baisser les coûts et accroît la productivité, il peut, ce faisant, nuire à bien des groupes. Souvent ces victimes seront les membres les moins jeunes, les moins instruits et en général les moins privilégiés de notre société.

A la longue, toute la société bénéficie d'un progrès qui accroît la productivité. Mais la société devrait aussi être prête à alléger le fardeau que ce progrès impose aux moins privilégiés. Si l'on applique ce principe au problème des concessionnaires, il y a tout lieu d'exiger un plus long préavis avant l'annulation d'une concession. L'annulation pour une cause légitime serait une exception. Un préavis plus long donnerait au marchand visé plus de temps pour se défaire des machines et des pièces de rechange qu'il a accumulées et pour prendre des dispositions en vue d'un autre emploi. Il est donc recommandé qu'une mesure législative soit adoptée exigeant un préavis de douze mois à l'annulation de toute concession de vente de machines agricoles. Les compagnies ne devraient pas en éprouver d'énormes difficultés. Certaines ont dit officieusement que d'ordinaire elles avertissent les marchands bien à l'avance d'une annulation prochaine.

L'écoulement des machines neuves et des pièces de rechange en possession du marchand lorsque la concession est annulée pose un problème plus complexe. La Saskatchewan a dernièrement adopté une loi exigeant qu'une compagnie de machines agricoles reprenne les machines neuves à leur prix d'envoi plus le montant

¹Prélevé avec une certaine préparation sur le mémoire présenté à la Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles par la Fédération canadienne des marchands de matériel agricole, Calgary, octobre 1967, pp. 35, 38 et 39.

²Voir chapitre 10.

intégral des frais de transport de retour. Quant aux pièces de rechange, le fournisseur doit reprendre toutes les pièces neuves qui sont facilement identifiables à 85 p. 100 du prix net courant. Ces deux dispositions s'appliquent seulement aux pièces détachées et aux machines qui figurent sur la liste des prix courants du fournisseur.

Cette disposition ne devrait susciter aucune difficulté à l'égard des machines neuves. Quant aux pièces détachées cependant, presque tout dépendra de la façon dont est établie la liste des prix «courants». Étant donné qu'un grand nombre de pièces de rechange se vendent peu, même au niveau national ou continental, il n'est pas difficile à un marchand, avec le temps, d'acquérir un inventaire de pièces détachées qui ont peut-être peu de chance de se vendre. Certaines compagnies de machines agricoles conseillent à leurs marchands de stocker une pièce seulement s'ils en ont vendu une ou plusieurs l'année précédente et même encore, seulement si elle figure sur la liste des pièces susceptibles de mieux se vendre, qui sert de guide à la compagnie. Il ne serait pas juste d'exiger que les compagnies achètent des pièces dont elles ont déjà des réserves amplement suffisantes, ou des pièces qui ont été commandées en dépit des conseils de la compagnie. En outre, les politiques de nombre de compagnies permettent aux marchands de renvoyer les pièces commandées par erreur ou celles qui ne sont pas adaptées à leur domaine. Une politique de renvoi des pièces qui serait trop dure pour les compagnies aboutirait à augmenter le prix des pièces pour les cultivateurs, ce qui est une chose à éviter. Néanmoins, il conviendrait d'adopter une disposition dans le sens de celle en vigueur actuellement dans la loi de la Saskatchewan, si elle se limitait aux pièces qui se vendent le mieux et ne comprenait pas celles qu'on avait conseillé au marchand de ne pas stocker. Les recommandations formulées ailleurs à l'égard d'une limitation initiale et peut-être d'une interdiction catégorique du financement sans intérêt du stock courant, réduira le risque qu'assume actuellement le marchand sous la forme d'un inventaire important de machines neuves.

Il est utile de comparer la position du marchand de machines agricoles à celle du distributeur d'automobiles vis-à-vis les compagnies qui leur accordent des concessions. Trois compagnies dans le domaine des machines agricoles (*Ford, International Harvester* et *White Motor*) exercent aussi leur activité dans le domaine automobile. Les représentants des marchands ont affirmé à la Commission que le marchand de machines agricoles était en moins bonne posture que le distributeur d'automobiles.

Dans la mesure du possible, le tableau 30.1 présente la situation des deux groupes de marchands. Même si bon nombre des autres aspects des contrats sont essentiellement identiques, le marchand de machines agricoles semble généralement désavantagé dans cinq des six domaines indiqués sur le tableau. Sa sécurité d'emploi est moindre, dans tous les cas sauf un, que la norme des compagnies automobiles. Les obligations de la compagnie à la cessation de la concession, et en particulier l'assistance fournie par la compagnie quand il s'agit de se défaire des locaux, sont

TABLEAU 30.1—COMPARAISON DES CONVENTIONS DES CONCESSIONNAIRES DE SIX COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES ET DE TROIS COMPAGNIES D'AUTOMOBILES

Convention type de concessionnaires de machines agricoles (étude de six compagnies)		Convention type de concessionnaires automobiles (étude de trois compagnies)			
DURANT LA CONVENTION	Bris de contrat par le concessionnaire	<ul style="list-style-type: none"> – aucune clause dans la convention (une compagnie seulement)¹ – sur préavis de 30 jours (3) – à volonté (1) – sur préavis de 90 jours (1) 	<ul style="list-style-type: none"> – sur préavis de 30 jours (trois compagnies)¹ 	Bris de contrat par le concessionnaire	DURANT LA CONVENTION
	Bris de contrat par la compagnie	<ul style="list-style-type: none"> – sans avis avec motif² (1) – sans avis avec motif² ou sur préavis de 30 jours sans motif (2) – sans avis avec motif² ou autre délai par accord sans motif (1) – sans avis avec motif² ou sur préavis de 90 jours sans motif (1) 	<ul style="list-style-type: none"> – sans avis avec motif² ou après un avis de 90 jours lorsque le concessionnaire est en défaut quant aux normes de la compagnie. Le bris de contrat peut-être retardé d'un an dans le cas de décès ou d'incapacité du concessionnaire, si demande en est faite soit par le concessionnaire lui-même, soit par son exécuter ou mandataire (3) 	Bris de contrat par la compagnie	
OBLIGATIONS DE LA COMPAGNIE LORS DU BRIS DE CONTRAT	Universalité des biens (machines complètes et accessoires)	<ul style="list-style-type: none"> – dans le cas de décès du concessionnaire, la compagnie rachètera la concession. S'il y a faute du concessionnaire, la compagnie n'a aucune obligation (1) – le concessionnaire doit remettre franc et quitte de toute charge à la compagnie toute machine nouvelle de l'année, non encore utilisée et vendable ainsi que les accessoires au prix net payé par le concessionnaire moins tout escompte mais pas plus que le prix courant; aucune réduction pour les frais de transport (2) 	<ul style="list-style-type: none"> – tout nouveau véhicule-moteur en sa possession non encore utilisé, du dernier modèle, . . . au prix net du concessionnaire y compris les frais de transport (1) – comme ci-dessus, mais limité à ceux achetés dans les 180 jours précédant le bris de contrat (1) – au prix net de facturation du concessionnaire, courant à la date réelle du bris du contrat, à moins que le concessionnaire ait brisé le contrat 	Universalité des biens (machines complètes et accessoires)	OBLIGATIONS DE LA COMPAGNIE LORS DU BRIS DE CONTRAT

	<ul style="list-style-type: none"> – la compagnie payera le prix net plus les frais de transport (1) – s'il y a bris de contrat sans motif, la compagnie rachètera toutes les nouvelles machines non encore utilisées et en parfait ordre . . . – au prix du dernier modèle payé à la compagnie par le concessionnaire selon le manuel des prix et des données statistiques à l'exception des frais de distribution, de livraison, de publicité, de manutention, etc. S'il y a bris de contrat avec motif, la compagnie peut racheter à sa guise (1) – si la compagnie est à l'origine de la rupture de contrat, elle paiera les frais nets plus les frais de transport; si c'est le concessionnaire, ou la compagnie par suite d'une faute du concessionnaire, la compagnie paiera 90 p. 100 du prix net plus les frais de transport (1) 	<p>optant pour une nouvelle gamme de véhicules-moteur concurrentielle (1)</p>	
Pièces	<ul style="list-style-type: none"> – sur la même base que l'universalité des biens (2) – d'après l'usage courant de retour des pièces (1) – au prix net courant du concessionnaire, moins 15 p. 100 (1) – d'après la liste des prix courants (exception faite des pièces à faible demande) au prix net courant moins 15 p. 100. Le concessionnaire paie les frais de transport (2) 	<ul style="list-style-type: none"> – d'après les prix puisés dans la liste des prix courants des pièces (2) – achetées de la compagnie à un prix convenu, le prix d'achat courant du concessionnaire à la date de la rupture du contrat plus 5 p. 100 (2) – achetées au cours des 12 derniers mois au prix du gros moins tout escompte; les frais de transport reviennent à la compagnie s'il y a lieu (1) 	Pièces
Outils	<ul style="list-style-type: none"> – outils particuliers non mentionnés (6) 	<ul style="list-style-type: none"> – outils particuliers rachetés à un prix convenu (3) 	Outils

TABLEAU 30.1—COMPARAISON DES CONVENTIONS DES CONCESSIONNAIRES DES SIX COMPAGNIES
DE MACHINES AGRICOLES ET DE TROIS COMPAGNIES D'AUTOMOBILES—(fin)

Convention type de concessionnaires de machines agricoles (étude de six compagnies)		Convention type de concessionnaires d'automobiles (étude de trois compagnies)	
	Locaux	<ul style="list-style-type: none"> – aucun dispositif (5) – enseignes rachetées (1) 	Locaux <ul style="list-style-type: none"> – les compagnies verront à vendre ou à louer ou loueront elles-mêmes ou encore verront à sous-louer (3) – les enseignes seront rachetées à un prix convenu (3)
MATÉRIEL D'INVENTAIRE		<ul style="list-style-type: none"> – matériel d'inventaire sans intérêt jusqu'à 12 mois pour les tracteurs, jusqu'à 23 mois pour les autres produits (6) 	<ul style="list-style-type: none"> – matériel d'inventaire sans intérêt non prévu (3)
PLAN DE GARANTIE		<ul style="list-style-type: none"> – machines ou pièces – la compagnie crédite au compte du concessionnaire le prix de l'achat des pièces (mais non pas les frais de transport) (1) – donne le fonds de roulement pour couvrir le plan de garantie pour le concessionnaire ainsi que d'autres politiques de dépenses (1) – le concessionnaire reçoit un montant pour défrayer le coût de main-d'œuvre au détail plus 5 p. 100 du coût des pièces pour payer les frais de manutention du concessionnaire (1) – le concessionnaire reçoit un montant pour défrayer le coût de main-d'œuvre au détail plus 10 p. 100 et le coût des pièces plus 15 p. 100 pour tout travail de garantie (1) 	<ul style="list-style-type: none"> – les concessionnaires sont remboursés des frais de main-d'œuvre de garantie au prix de détail selon les normes établies à l'annexe convertissant la main-d'œuvre en heure/travail (1) – varie selon le concessionnaire et le marché, provenant d'une formule qui comprend le coût de base des pièces pour le concessionnaire plus une hausse prévue et un montant additionnel pour encourager un rendement maximum au client au niveau du service de garantie (1) – pour un travail sur une pièce sans garantie, la compagnie paie le taux fixé pour le travail fait (tel que suggéré par la compagnie) (1)

<p>CONSEILS DE CONCESSIONNAIRES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - réparations (franco à bord) à l'usine d'approvisionnement ou fournir sans charge (franco à bord) à l'usine d'approvisionnement la même pièce ou l'équivalent. (Aucune allocation prévue quant aux frais de transport et de main-d'œuvre) (1) - pas de conseil de concessionnaire. Exemple de réponse: « Si un grand nombre de concessionnaires s'y intéressait, on ne devrait pas opposer de résistance » (3) - il existe une consultation entre concessionnaires (1) - elle existe depuis 6 ou 7 ans (1) - aucune politique d'aide aux concessionnaires à ce propos (6) 	<ul style="list-style-type: none"> - des conseils de concessionnaires existent pour toutes les compagnies (3) - divers plans en vue d'aider les concessionnaires à étendre leurs possibilités et à obtenir l'équipement requis (1) - la compagnie investit 75 p. 100 et le concessionnaire 25 p. 100, ce dernier rachetant à même ses profits la part de la compagnie (2) 	<p>CONSEILS DE CONCESSIONNAIRES</p> <p>AIDE À L'EXPANSION</p>
-------------------------------------	--	--	---

¹ Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre de compagnies dont les conventions prévoient la clause en question.
² « Motif » dans le vocabulaire de compagnie englobe un certain nombre de cas. Les plus fréquents parmi ceux-là sont la faillite du concessionnaire, une violation de la convention, un comportement hostile à la compagnie, le décès du concessionnaire s'il s'agit d'un individu, le décès d'un directeur s'il s'agit d'une société, etc.

bien moins avantageuses pour lui. Il est aussi désavantagé du point de vue de la revente des machines et du renvoi des pièces détachées à la compagnie. En général, les compagnies d'automobiles remboursent à leurs concessionnaires les travaux effectués sous garantie, ainsi ils ne sont pas moins avantageux pour eux que du travail commercial; dans l'industrie des machines agricoles cependant, le marchand est obligé d'acquitter lui-même une partie des frais qu'entraîne la garantie. Toutes les compagnies automobiles ont des conseils de marchands; trois des compagnies de machines agricoles n'en ont pas. L'une de ces compagnies a dit qu'elle verrait vraiment à contrecœur se développer une pareille forme de pression exercée par les marchands; une autre, qui a déjà un conseil de marchands dans le domaine automobile, a dit que ses constatations à cet égard indiquaient que des résultats vraiment positifs pouvaient être atteints. La seule compagnie qui ait un conseil de marchands depuis un certain temps s'en est montrée ravie. Aucune compagnie de machines agricoles n'avait de programme établi destiné à venir en aide aux nouveaux marchands en leur fournissant des capitaux jusqu'à ce qu'ils soient établis; toutes les compagnies d'automobiles le font régulièrement en échange d'actions de la compagnie du marchand, que ce dernier peut racheter plus tard avec ses bénéfices. Le seul avantage que possède le marchand de machines agricoles c'est que la compagnie lui fournit son stock sans intérêt. Même si chaque différence constatée a en soi peu d'importance, l'effet cumulatif de toutes les différences pourrait bien être de rendre le groupe de marchands de machines agricoles moins fort qu'il ne pourrait l'être.

A mesure que la machine agricole devenait plus grosse et plus complexe (dotée d'une puissance et d'une capacité accrues, de nouvelles transmissions et systèmes hydrauliques ainsi que de nombreuses caractéristiques nouvelles pour en faciliter la marche et en assurer le confort) les problèmes qui se posent au marchand, lorsqu'il s'agit de fournir un service convenable de réparation et d'entretien pour ces machines, sont devenus beaucoup plus complexes. Le marchand doit avoir non seulement investi pas mal d'argent en outils et en outillage spécialisé de réparation et d'essai mais, en outre, il faut que les mécaniciens qu'emploie le marchand soient extrêmement compétents. Pourtant, nombre d'associations d'agriculteurs qui ont comparu devant la Commission ont manifesté un manque de confiance dans le calibre du personnel de réparation qu'emploient les marchands. On a déclaré que «bien des machines agricoles sont réparées par du personnel qui acquiert sa formation en réparant ou en entretenant la machine à laquelle ils travaillent.» Ou encore on a dit que «la plupart des mécaniciens qui réparent les instruments aratoires sont des cultivateurs qui ont quitté la terre et qui n'ont d'autres titres qu'une expérience personnelle dans ce domaine. Leurs salaires sont bas et leur travail de qualité inférieure. Cependant, le coût reste élevé pour le cultivateur.» Il est certes vrai que même si un mécanicien spécialisé en machines agricoles fait un travail plus complexe qu'un mécanicien d'automobiles, de nos jours aucune province n'exige pour les mécaniciens de machines agricoles les certificats d'aptitudes exigés pour ceux de l'automobile. Ces derniers doivent recevoir une formation technique allée à un cours d'apprentissage.

Le besoin d'ouvriers mécaniciens de machines agricoles, ayant reçus une formation beaucoup plus poussée, semble évident. Pourquoi ne forme-t-on pas un plus grand nombre de ces ouvriers?

La difficulté tient peut-être au fait que l'on ne s'entend pas sur le domaine de la responsabilité. Toutes les grandes compagnies de machines agricoles sont dotées de nombreux services de formation et assurent aux employés de leurs marchands des cours réguliers. Elles disposent de laboratoires bien outillés et de salles de classe et dispensent la formation sans qu'il en coûte rien au marchand. Celui-ci doit payer à son employé les frais de transport pour se rendre à l'endroit où le cours est donné, assurer sa subsistance pendant qu'il suit le cours et vraisemblablement son salaire régulier pendant la formation. Cependant, un examen attentif de ces cours indique clairement qu'ils ne sont pas destinés à donner la formation de base aux mécaniciens et aux employés des marchands. Au contraire, ils sont conçus comme des cours de perfectionnement pour les employés qui possèdent déjà les compétences de base. A ce titre, ils sont extrêmement utiles. Ils tiennent les mécaniciens des marchands au courant des derniers perfectionnements apportés au matériel des compagnies de machines agricoles et aident sans doute aussi ces ouvriers mécaniciens à conserver leurs connaissances de base. Mais ces cours durent rarement plus d'une semaine ou deux et ne sauraient assurer la formation de base qu'il faut à un bon mécanicien.

Dernièrement, trois provinces (l'Ontario, le Manitoba et la Saskatchewan) ont institué des cours spéciaux pour former les mécaniciens de machines agricoles. Ces cours ont été bien conçus et semblent fournir une excellente formation. Pourtant, lorsque la Commission s'est mise en rapport avec les responsables (1967), le cours donné à Guelph risquait semblait-il d'être interrompu par manque d'intérêt. Voilà qui atteste une fois encore le manque de compréhension du problème de la formation. On comptait semble-t-il que des employés parrainés par les marchands de machines agricoles assisteraient aux cours de Guelph. On peut comprendre pourquoi un plus grand nombre de marchands n'ont pas profité du cours. Même lorsqu'un marchand envoie un de ses employés suivre le cours, il n'a aucune garantie que cet employé reviendra ensuite travailler pour lui pendant un certain temps. L'employé nouvellement formé sera peut-être attiré par un emploi mieux rémunéré dans le domaine du matériel de construction ou ailleurs. En outre, du fait que toutes les compagnies de machines agricoles sont en train d'appliquer un programme de réduction du nombre de leurs concessions, bien des marchands n'estiment peut-être pas leur propre sécurité suffisante pour leur permettre d'envoyer un employé suivre le cours.

Ainsi, il semble évident qu'un tiers devrait se charger d'assurer aux marchands de machines agricoles qu'ils pourront obtenir en nombre suffisant des ouvriers mécaniciens bien formés. Cette méthode serait non seulement avantageuse pour les marchands eux-mêmes, mais elle procurerait aussi une gamme très étendue d'avantages à la collectivité agricole tout entière. Cet avantage revêtirait la forme de réparations plus rapides et mieux faites des machines agricoles et un risque moindre

qu'elles se détraquent par la suite. Le cultivateur, lui, ne subirait plus les pertes de récolte dont il est actuellement victime par suite des pannes consécutives à de mauvaises réparations et par suite du délai inutilement long qu'exige souvent la réparation. Ces pertes économiques viennent s'ajouter aux soucis qu'éprouve le cultivateur lorsque ses machines tombent en panne.

Voilà pourquoi il est recommandé que le ministère de l'Agriculture de chaque province examine attentivement par quel moyen on pourra le mieux augmenter le nombre de mécaniciens de machines agricoles ayant reçu une formation appropriée. Le ministère de la Main-d'œuvre et de l'Immigration organise actuellement plusieurs programmes de formation. Il se peut que l'on puisse mettre au point un programme de formation en collaboration avec l'un des programmes fédéraux actuels. Il se peut qu'un programme d'apprentissage se terminant par un certificat soit la meilleure solution. Une subvention modeste pour assurer ce plus grand nombre de mécaniciens se justifierait pleinement si elle permettait d'éviter des pertes de récoltes à l'agriculture tout entière.

Lois sur les machines agricoles

Quatre provinces du Canada (l'Alberta, le Manitoba, l'Île-du-Prince-Édouard et la Saskatchewan) ont actuellement des lois sur les machines agricoles destinées à régulariser ou tempérer les rapports entre les trois parties en cause dans l'achat et l'utilisation des machines agricoles: la compagnie, le marchand et le cultivateur. Ces lois semblent avoir pour objectif principal de protéger les intérêts du cultivateur dans ses rapports avec les fournisseurs de machines agricoles. En général cette protection revêt trois formes. Le cultivateur est autorisé à refuser la machine qu'il a achetée, après en avoir fait l'essai dans son propre milieu de travail, si d'après lui elle n'a pas réussi à effectuer d'une manière satisfaisante le travail pour lequel il l'avait achetée et si la compagnie ne parvient pas à la faire fonctionner, à sa satisfaction. En second lieu, on accorde des permis aux marchands pour s'assurer de pouvoir établir et maintenir des normes minimales. Enfin, on s'efforce de garantir au cultivateur qui achète les machines qu'il pourra se procurer les pièces de rechange nécessaires. Dans le cas de la Saskatchewan, et plus récemment de l'Alberta, les lois prévoient la nomination d'inspecteurs chargés de vérifier la façon dont le marchand s'acquitte de son rôle et d'user de leurs bons offices pour trouver des solutions lorsque des différends naissent entre les cultivateurs et leurs fournisseurs.

Quels ont été, dans la pratique, les résultats des lois sur les machines agricoles? Bien qu'il ne soit pas facile d'évaluer la situation avec exactitude, nous avons l'impression qu'elles ont amélioré les rapports entre les trois parties intéressées. En exigeant l'emploi d'un contrat de vente uniforme (Manitoba et Saskatchewan) ou d'un contrat de vente qui, quelle qu'en soit la forme, renferme certaines dispositions uniformes (Alberta et Î. P.-É.), on a sans aucun doute donné au cultivateur la garantie que la forme du contrat n'est pas destinée de quelque manière à favoriser l'autre partie. La clause de refus accorde au cultivateur une certaine protection contre les méthodes de vente harcelantes et elle contribue probablement à assurer aux compagnies qu'elles ont des clients satisfaits.

En principe, l'octroi d'un permis aux vendeurs de machines agricoles permet au gouvernement d'assurer des normes minimales et de protéger les cultivateurs dans leurs rapports directs avec la compagnie. En fait, les gouvernements provinciaux ne semblent pas avoir utilisé ce pouvoir pour relever le niveau qualitatif des concessions.

Un problème plus complexe se pose: assurer aux cultivateurs qu'ils pourront toujours se procurer les pièces de rechange. Les lois antérieures exigeaient que le marchand garde les pièces de rechange, dans la province, pendant une période de dix ans à compter de la date de l'achat de la machine, et que l'acheteur puisse se les procurer dans un délai raisonnable. Dans les mesures législatives plus récentes on a abandonné cette exigence, mais en exigeant toujours que la compagnie qui vend l'instrument agricole garantisse au cultivateur qu'il pourra se procurer des pièces de rechange pendant une période de dix ans à compter de la date de l'achat de la machine, en quantité suffisante et dans un délai raisonnable. Il est évident que cette modification est souhaitable. Un seul entrepôt central desservant plusieurs provinces peut assurer de la façon la plus économique un approvisionnement prompt et efficace de pièces de rechange. Exiger que l'on garde dans chaque province toutes les pièces nécessaires pour chaque machine achetée élèverait énormément le coût global des pièces de rechange. Toutes les grandes compagnies admettent qu'elles ont un intérêt vital à organiser et à maintenir un service efficace de pièces de rechange.

Un problème plus complexe se pose à l'égard des plus petites compagnies. Certaines d'entre elles commencent parfois à vendre dans une certaine partie du Canada et à organiser leurs services de vendeur. Si le commerce ne s'avère pas suffisamment rentable, elles ferment leurs concessions. Le cultivateur peut se trouver sans aucun moyen simple ou efficace d'obtenir des pièces de rechange pour sa machine. Même si ce problème ne comporte aucune solution facile, les provinces pourraient par exemple accorder un permis aux distributeurs de machines agricoles. Dans le cas où on n'est pas sûr que la compagnie reste en affaires, on pourrait exiger qu'elle remette une caution pour garantir qu'elle continuera à fournir des pièces de rechange pendant une durée minimum.

Bien que seulement quatre provinces aient à l'heure actuelle adopté une loi sur les machines agricoles, ce genre de mesure semble répondre à un objectif utile. Nous recommanderions à toutes les autres provinces d'étudier les lois actuellement en vigueur dans ces quatre provinces et de considérer s'il ne serait pas dans l'intérêt de leurs cultivateurs et marchands de présenter des lois semblables. Pour faciliter cet examen, on trouvera annexée à ce chapitre la *Loi sur les machines agricoles* de la province de l'Alberta, loi qui a été entièrement refondue en 1967.



1967

CHAPTER 20

An Act respecting the Sale of Farm Implements

(Assented to April 11, 1967)

HER MAJESTY, by and with the advice and consent of the Legislative Assembly of the Province of Alberta, enacts as follows:

- | | |
|--------------------|---|
| Short title | 1. This Act may be cited as <i>The Farm Implement Act</i> . |
| Interpretation | <p>2. In this Act,</p> <p>(a) "dealer" means a person operating in the ordinary course of business a retail establishment for the sale or resale of farm implements, repair parts and implement services and who is required to be licensed as a farm implement dealer under <i>The Licensing of Trades and Businesses Act</i>;</p> <p>(b) "farm implement" means any implement or machine having the retail sale price of \$200 or more and used or intended for use in farming operations, but does not include a motor vehicle as defined in <i>The Highway Traffic Act</i>;</p> <p>(c) "inspector" means an inspector appointed under this Act;</p> <p>(d) "purchaser" means a farmer who purchases a farm implement for his own use;</p> <p>(e) "vendor" means a manufacturer or supplier of farm implements who sells, consigns or delivers farm implements to a dealer for sale or resale in the ordinary course of business or who sells or leases farm implements.</p> |
| Exemption from Act | <p>3. (1) This Act does not apply to sales of farm implements</p> <p>(a) by farmers</p> <p style="padding-left: 20px;">(i) by auction sale, or</p> <p style="padding-left: 20px;">(ii) in the ordinary course of their farming operations,</p> <p style="padding-left: 40px;">or</p> <p>(b) by executors or administrators, or</p> <p>(c) by public officials acting under judicial process, or</p> <p>(d) to vendors or dealers.</p> |

(2) *The Direct Sales Cancellation Act* does not apply to sales of farm implements made by vendors or dealers in accordance with this Act.

Form of agreement

4. (1) Every sale agreement of a farm implement, whether new or used,

- (a) shall be in writing,
- (b) shall state the address of the principal office of the vendor in Alberta,
- (c) shall set out the nature and duration of all warranties given in connection with the farm implement.

(2) Notwithstanding clause (c) of subsection (1), any warranty may be stated elsewhere than in the sale agreement if the statement

- (a) is in writing and identifies the implement to which the warranty applies, and
- (b) is delivered to the purchaser at the time of the sale.

Implied warranty

5. Notwithstanding anything contained in an agreement, every new farm implement sold shall be deemed to be warranted to be

- (a) made of good material,
- (b) properly constructed, both as to design and workmanship,
- (c) in good working order,
- (d) capable of performing in a satisfactory manner the work for which it is intended, subject to reasonable operating conditions and proper use and maintenance, and
- (e) designed and constructed in every way so as with proper care and use, to ensure reasonable durability.

Notice of failure on performance

6. (1) Where a new farm implement used under reasonable operating conditions and with proper use and maintenance fails to perform the work for which it is intended in a satisfactory manner, the purchaser may within seven days from the date the implement is first used give notice, by registered mail, to the vendor of the failure to perform and the dealer or vendor shall endeavour to make the implement perform in a satisfactory manner

- (a) not later than the seventh day after receiving the notice, given reasonable operating conditions, or
- (b) if reasonable operating conditions do not exist following the receipt of the notice, then not later than the seventh day of reasonable operating conditions after receipt of the notice,

and if the dealer or vendor fails to make the implement perform in a satisfactory manner by the end of those seven days the dealer or vendor shall, within 24 hours provide

the purchaser with a satisfactory substitute implement for the purchaser's use until his implement is made to perform in a satisfactory manner.

(2) If, within a reasonable time after providing the substitute implement to the purchaser, the dealer or vendor fails to make the purchaser's implement perform in a satisfactory manner, the dealer or vendor shall replace the purchaser's implement with an implement which is acceptable to the purchaser or terminate the sale agreement and refund to the purchaser all moneys paid by him in connection therewith.

(3) A purchaser is not obliged to follow the procedure set out in subsection (1) and the fact that he does not follow it in no way reduces the liability of the dealer or vendor for a breach of warranty.

Repair
parts

7. (1) Notwithstanding anything contained in the agreement, every sale agreement of a new farm implement shall be deemed to contain a warranty that a sufficient supply of repair parts for the implement will be made available by the vendor for a period of 10 years from the date of the agreement.

(2) Repair parts shall be made available to the purchaser within a reasonable length of time after a request therefor is made to the vendor but the vendor is not responsible for any delay in delivering a required part that is due to circumstances beyond his control.

Time limit
on war-
ranties

8. Where a sale agreement of a new farm implement sets a time limit on the duration of any warranty given therein, that time shall be deemed to run from the date the implement is first used within the first normal season of use by the purchaser for its intended purpose and not from any earlier date, notwithstanding anything contained in the sale agreement.

Waiver
prohibited

9. (1) Any statement in a sale agreement, order, security instrument or statement of warranties made, taken or given in connection with the sale of a farm implement to the effect that the liability of the vendor as provided in this Act is limited or modified in any way is void.

(2) Subsection (1) does not apply to any statement in so far as it

(a) limits the duration of any warranty, or

(b) limits the liability of the vendor or dealer for consequential damages arising out of a breach of warranty,

if the limitation is clearly set out in the document setting out the warranty.

(3) Subsection (1) does not affect the validity of the remaining provisions of the agreement, order, instrument or statement.

Effective
date of sale
agreement

10. A person who signs an agreement to purchase a farm implement is not bound by the agreement until

- (a) the agreement is signed by the vendor or his dealer or by a representative authorized to bind the vendor or dealer, or
- (b) he has taken delivery of the machine under the agreement,

whichever first occurs.

Copies of
agreements

11. A vendor or his dealer shall

- (a) keep a copy of every sale agreement of a farm implement entered into by him for at least two years, and
- (b) upon the request of an inspector, produce the copy and allow the inspector to make copies thereof.

Inspection of
vendors'
repair parts

12. An inspector may inspect the stock of repair parts maintained in Alberta by vendors and their dealers and for that purpose every vendor and every dealer shall give an inspector admission and free access to his premises during usual business hours.

Return of
defective
part

13. Any defective part of a farm implement for which the purchaser claims a replacement under a warranty shall be returned within 30 days after the failure

- (a) to the dealer at the address stated in the sale agreement, or
- (b) if no address is stated therein, to the vendor or nearest dealer of the vendor,

and if a defective part is returned to the vendor or to a dealer, who was not the dealer who sold the implement to the purchaser, the part shall be accompanied by a written statement containing sufficient particulars of the sale transaction to enable the vendor or dealer to reasonably identify the transaction.

Breach of
warranty

14. (1) The vendor of a farm implement and the dealer who sold it to the purchaser are liable to the purchaser for a breach of any of the warranties mentioned in sections 5 and 7 and the purchaser may maintain an action against any one or both of them for the breach.

(2) In any action commenced by a purchaser pursuant to this section, the party against whom the action is brought may as a matter of right add as third parties all persons involved, including the dealer or the vendor and any party to whom any note given in connection with the sale of the

1967

FARM IMPLEMENT

Chap. 20

farm implement, or the moneys payable thereunder, has been assigned or delivered, to the end that the rights of all parties may be determined, including any or all counter-claims of the parties against the purchaser.

Arbitration
of dispute

15. (1) Any dispute between a purchaser and a vendor or dealer, or both, with respect to any obligation imposed on the vendor or dealer by this Act may, at the option of either party, be submitted to two arbitrators for arbitration under *The Arbitration Act* instead of being settled by action.

(2) Without restricting any other remedies available to a purchaser, an inspector may, on the request of a purchaser, inquire into and attempt to resolve any dispute between the purchaser and a vendor or dealer, or both, with respect to any obligation imposed upon the vendor or dealer by this Act.

Information
to Minister
of Agricul-
ture

16. Upon the request of the Minister of Agriculture, any vendor selling or offering for sale farm implements in Alberta shall provide the Minister with

- (a) lists of all types of farm implements offered for sale,
- (b) lists by category or group of parts maintained in stock by them in Alberta,
- (c) a statement or true copy of the current published suggested retail prices for those implements and parts, and
- (d) copies of specific sale agreements of farm implements.

Administra-
tion of
Act

17. (1) The Minister of Agriculture is charged with the administration of this Act.

(2) Subject to *The Public Service Act, 1962* there may be appointed such inspectors and other employees as are required for the administration of this Act.

Offence
and penalty

18. A person who contravenes this Act is guilty of an offence and liable on summary conviction to a fine of not more than \$100.

Regulations

19. The Lieutenant Governor in Council may make regulations to give effect to the purposes of this Act,

- (a) governing the form of sale agreements of farm implements,
- (b) governing the contents of sale agreements of farm implements, and
- (c) respecting any other matter necessary for carrying out this Act according to its intent.

Repeal

20. *The Farm Machinery Act*, being chapter 110 of the Revised Statutes is repealed.

Coming
into force

21. This Act comes into force on the first day of November, 1967.