

Chapitre 9

COMPORTEMENT DE LA CONCURRENCE

Chez les constructeurs de machinerie agricole la concurrence porte non seulement sur les prix mais sur divers autres aspects, notamment sur la qualité du produit, la mise au point de nouveaux produits, la structure du réseau de vente, la qualité des services après-vente offerts par les marchands, la publicité et l'instauration de divers services accessoires comme le crédit. Dans ce chapitre, on examinera d'abord la situation de la concurrence sur les prix, ainsi que quelques autres formes de concurrence. Les prochains chapitres traiteront plus à fond d'autres modalités de la concurrence basées sur d'autres éléments que les prix.

Plusieurs constructeurs ont exposé, dans leur mémoire à la Commission ou aux audiences, leur façon de fixer les prix de leurs produits. Étant donné que les ventes sont très saisonnières, on procède chaque année à un examen des prix et les changements sont publiés au cours de la saison morte. La détermination des prix ne se fait qu'après comparaison minutieuse de ceux des machines concurrentes des autres constructeurs. La comparaison, selon une société, porte notamment sur la qualité, la performance, l'accueil de la clientèle, les caractères particuliers à l'avantage de chaque machine, la puissance, la vitesse de déplacement des machines automotrices, le rendement des machines aratoires, les pertes de grain dans le cas des moissonneuses-batteuses, la complexité des réparations et de l'entretien, la durée productive prévue du matériel, la facilité de conduite et le confort pour le conducteur, enfin toutes les caractéristiques qui, d'une certaine manière, peuvent s'évaluer. Les machines concurrentes de chaque société reçoivent une cote relative à leurs caractères, et à la fin on confronte la somme de ces cotes positives ou négatives avec les différences de prix. De toute façon, il est essentiel que le prix couvre le coût de production et de mise au point du matériel et qu'il apporte une rémunération du capital investi. S'il s'agit d'une machine dont l'usage entraînerait une réduction du coût de la production agricole, le prix devra tenir compte de l'économie qu'elle apporte par rapport aux machines des sociétés concurrentes moins avancées.

Modèle de comportement concurrentiel

Dans une industrie comme celle de la machine agricole, dans laquelle les trois principales entreprises détiennent pour la plupart des produits jusqu'à 40 ou

50 p. 100 du marché, il est assez normal de supposer que les entreprises dominantes hésiteront à mener une concurrence active sur les prix. En revanche, les petites entreprises recourent davantage à cette forme de concurrence. Jetons un regard sur la situation des prix et des coûts dans l'industrie qui nous concerne. En moyenne, les éléments du prix de revient en rapport direct avec la production, c'est-à-dire la main-d'œuvre, les matériaux et les approvisionnements, entrent pour près de 45 p. 100 dans le prix de gros, les 55 p. 100 restants servent à couvrir divers frais généraux comme les salaires, l'amortissement et la mise au point du matériel, et à assurer une certaine marge de bénéfice. Si alors, une société veut pouvoir escompter un avantage d'une réduction de 10 p. 100 sur le prix d'un de ses produits, il lui faudra accroître ses ventes de plus de 22 p. 100¹.

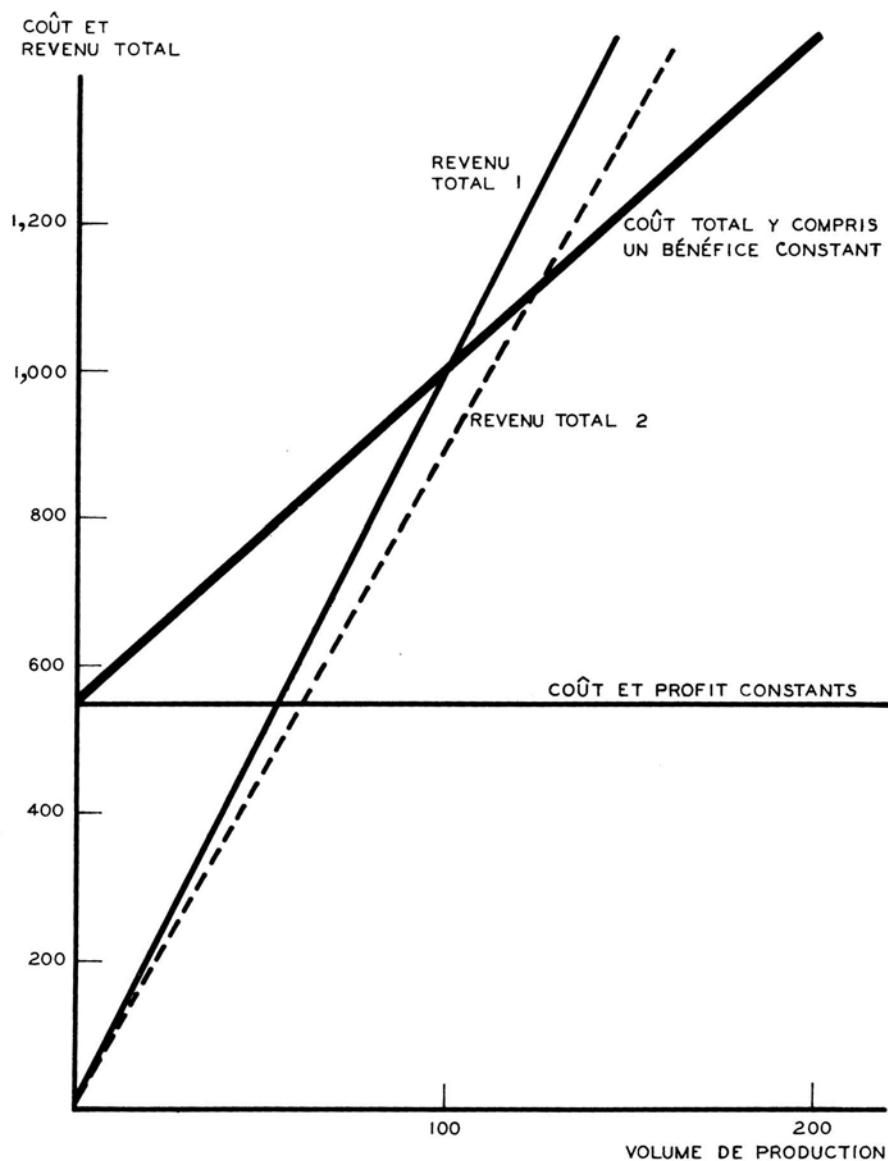
Le rapport est fort bien illustré dans le graphique 9.1 où l'on peut voir une analyse du seuil de rentabilité pour une entreprise dont les recettes totales ne font que couvrir le coût total, y compris les profits, et cela pour un volume de production de 100 unités. On voit qu'une baisse de prix de 10 p. 100 entraîne un fléchissement correspondant du revenu total, qui vient alors couper le coût total à un volume de production de 122 unités. Il faudrait donc accroître, quantitativement, les ventes de plus de 22 p. 100 si l'on veut tirer quelque profit de la réduction des prix. Le graphique, bien entendu, suppose des coûts marginaux et moyens constants.

Donc une augmentation de 22 p. 100 sur les ventes n'apporterait aucun changement du côté des profits. Certaines études indiquent que pour l'ensemble du secteur des machines agricoles, le coefficient d'élasticité de la demande est d'environ 1.0, c'est-à-dire qu'une baisse de prix de 10 p. 100 amènerait une augmentation du même ordre dans les ventes. Aussi, si l'entreprise qui coupe ses prix compte sur un accroissement des ventes de plus de 22 p. 100, il lui faudra arracher des ventes à d'autres entreprises. S'il s'agit d'une grosse société, il est bien probable que la réduction de prix pousse ses concurrents à faire de même. Et si toutes les entreprises réduisent leurs prix de 10 p. 100, elles aboutiront à un niveau de profit sensiblement plus bas, en supposant que la réduction entraîne un accroissement de 10 p. 100 seulement sur l'ensemble des achats des agriculteurs. En fait, si l'on tient compte du taux moyen des bénéfices de l'industrie par rapport aux ventes, soit environ 8 p. 100 hors taxes, il semble bien qu'une baisse de 10 p. 100 couperait les profits de l'industrie de près des deux tiers.

Les chiffres ci-dessous serviront à illustrer l'énoncé qui précède. Ils montrent les effets qu'auraient sur les ventes et les bénéfices des autres entreprises une réduction de prix de 10 p. 100 annoncée par une grosse société, toujours en supposant que la réduction s'accompagnerait de l'accroissement voulu de 22 p. 100 sur les ventes de ladite société, et en tenant compte d'un coefficient d'élasticité de 1.0 pour le produit en question.

¹ On trouvera une étude approfondie de la question dans D. Schwartzman, *Oligopoly in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 12 (Ottawa, Information Canada, 1970), ch. 6, tableau 6.1.

GRAPHIQUE 9.1-EFFETS D'UNE RÉDUCTION DE PRIX
ET DU VOLUME DE PRODUCTION SUR LES
PROFITS: ANALYSE DE SEUIL
DE RENTABILITÉ



L'interprétation de ces chiffres devra tenir compte du fait que pour la plupart des catégories de machines agricoles, chacune des trois entreprises dominantes détient de 10 à 20 p. 100 de l'ensemble du marché. Pour quatre types de machines, la part d'une de ces entreprises dépasse les 20 p. 100 et pour quatre autres elle descend en dessous de 10 p. 100. Évidemment si l'on regarde la situation au niveau des modèles individuels de chaque machine, la répartition du marché est beaucoup plus étalée.

Effets d'une réduction de prix de 10 p. 100
par une grosse société entraînant une
augmentation de 22 p. 100 du chiffre des
ventes, sur les ventes et les profits des
autres entreprises

<u>Part du marché détenue par la grosse société</u>	<u>Ventes</u>	<u>Profits hors taxes</u>
Pourcentage	Pourcentage	Pourcentage
33	-6.0	-41
25	-4.0	-27
20	-3.0	-21
15	-2.1	-10
10	-1.3	- 9
5	- .6	- 4

À partir des chiffres ci-dessus, on peut voir qu'une entreprise, détenant 20 p. 100 du marché pour un type de machine, qui réduirait ses prix de 10 p. 100 et augmenterait du même coup ses ventes de 22 p. 100, provoquerait chez tous ses concurrents une baisse moyenne de 3.0 p. 100 au poste des ventes et de 21 p. 100 au poste des profits. Si l'entreprise en question ne détient que 10 p. 100 du marché, la perte pour les autres sociétés serait de 1.3 p. 100 au chiffre des ventes et de 9 p. 100 à celui des profits. On comprendra sans peine que les grosses entreprises y regarderont à deux fois avant de couper leurs prix, étant donné que très probablement d'autres entreprises suivraient leur exemple, et qu'en fin de compte le secteur tout entier aboutirait à une baisse de bénéfices. D'un autre côté, la petite entreprise, qui commande au plus 5 p. 100 du marché, pourra à l'occasion recourir à une réduction de prix dans le but d'élargir son emprise sur le marché, pour la simple raison que les répercussions éventuelles sur les ventes et les profits des concurrents ne seront pas assez fortes pour provoquer des représailles. Mais comme l'évaluation comparative des produits des sociétés concurrentes est une affaire de jugement, il sera très malaisé de prévoir les effets de toute réduction de prix. Compte tenu des changements de modèles qui surviennent de temps en temps, on est toujours enclin à se demander dans quelle mesure un changement de prix est un simple rétablissement des prix par rapport à ceux des concurrents, ou s'il traduit un changement réel dans la qualité et les caractéristiques concurrentielles du produit en question. Les fabricants de machinerie agricole ont fait savoir à la Commission qu'ils ne tenaient pas à ce que leurs prix diffèrent de ceux de leurs concurrents de plus de 5 p. 100, en plus ou en moins, et même un constructeur a été jusqu'à

proposer qu'un écart de 2.5 p. 100, en plus ou en moins, serait un objectif plus réaliste.

La petite entreprise qui a réussi à se tailler une place dans l'industrie, et dont le coût de production est comparable ou même inférieur à celui des sociétés plus importantes, sera portée à recourir à une réduction de prix dans le but d'élargir sa part du marché. Par contre, les grosses entreprises préféreront s'en tenir à des formes de concurrence non axées sur les prix, par exemple l'amélioration de leurs produits et la mise sur pied d'un solide réseau de vente. Advenant le cas où la petite entreprise poursuivrait sa croissance en dépit des formes de concurrence ci-dessus, les grosses entreprises peuvent alors se décider à rétorquer par une baisse des prix. Toutefois, comme on l'a vu au chapitre 7 au sujet des économies d'échelle, des produits comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses peuvent bénéficier d'avantages de coût substantiels dans un régime de production de masse. Et comme la petite entreprise ne peut espérer égaler le coût de production des grosses sociétés dans ces catégories de machines, la concurrence qu'elle peut offrir en ce domaine est assez limitée². Les grosses entreprises peuvent se permettre de maintenir un niveau de prix qui leur assurera des profits bien supérieurs aux exigences d'une concurrence normale, sans pour autant provoquer l'expansion des petites sociétés ou l'accès de nouveaux candidats sur le marché de la production. Ces prix, en fait, feront office de parasol, à l'abri duquel les petites sociétés pourront faire face à leur coût de production plus élevé. Le niveau des coûts et des prix de l'industrie de la machinerie agricole sera donc sensiblement plus haut que si toutes les entreprises fonctionnaient à une échelle optimale, mais tout de même les profits de l'industrie dans son ensemble ne paraîtront pas exagérés. Il se peut même que les entreprises dominantes préfèrent conserver un niveau de prix qui attirerait de nouvelles sociétés au risque même de rétrécir progressivement leurs propres parts du marché, plutôt que d'imposer un prix plus bas qui éloignerait les candidats éventuels. En fait, cela revient à préférer des profits plus élevés dans l'immédiat, mais qui de toute manière sont appelés à baisser progressivement à l'avenir, à un niveau de profit qui, bien que moindre, serait plus stable.

Si l'on veut appliquer ce modèle de comportement des prix au secteur de la machine agricole, on ne devra pas perdre de vue le fait que les applications pratiques peuvent revêtir de nombreuses modalités. La réaction particulière de chaque constructeur peut jouer un rôle déterminant. Ainsi, par exemple, on a raconté que feu Harry Ferguson entendait établir le prix de ses tracteurs à un niveau qui lui laissait très peu de bénéfices, comptant pour se rattraper sur les ventes de la machinerie accessoire, et cela malgré les conseils de ses directeurs l'incitant à monter le prix de ses tracteurs. Dans les années 1920, dès son entrée sur le marché

² Parfois les petites entreprises peuvent bénéficier d'une main-d'œuvre moins coûteuse qu'à l'ordinaire et ainsi entrer en concurrence avec des entreprises plus grandes malgré leur volume de production proportionnellement plus restreint. On peut citer en exemple l'arrivée de la société Versatile dans la production des tracteurs et des moissonneuses-batteuses. Voir N. B. MacDonald, *Locational Advantages in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 6 (Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1970), ch. 5.

du tracteur, Henry Ford élargit très rapidement son emprise sur le marché grâce à une concurrence des prix très active, mais c'était pour perdre du terrain tout aussi rapidement quelques années plus tard sous le coup des innovations apportées par *International Harvester* et d'autres constructeurs. Les grosses entreprises préfèrent en général, on l'a vu, une concurrence axée sur l'amélioration des produits, d'une part parce que leur importance leur permet de conduire des recherches d'une façon plus économique, et d'autre part parce qu'une innovation réussie est plus difficile et en plus lente à imiter qu'une simple baisse de prix.

Emprise sur le marché

Au Canada, les trois principaux constructeurs de machinerie agricole sont *Massey-Ferguson*, *John Deere* et *International Harvester*, qui ont pendant de longues années conservé une position de commande sur le marché même si leur place relative a pu varier au cours des années. On doit reconnaître, cependant, que ces dix dernières années ils ont vu baisser l'ensemble de leur part réunie du marché canadien dans toutes les grandes catégories de matériel sauf une, celle du matériel de plantation, de semence et d'épandage d'engrais. Notamment, leur part du marché du tracteur est tombée de 1957 à 1967 de 62.0 à 50.6 p. 100, celle de la moissonneuse-batteuse est tombée de 61.2 à 55.1 p. 100, celle de l'andaineuse de 50.1 à 30.7 p. 100, celle du matériel de fenaison de 46.5 à 43.4 p. 100, celle de la charrue de 58.2 à 45.8 p. 100 et celle du matériel de travail et d'entretien du sol de 55.9 à 32.4 p. 100 (tableau 9.1). À quoi faut-il attribuer pareille perte de terrain? Serait-ce dû à des prix trop élevés qui auraient facilité l'accès de nouvelles entreprises sur le marché, ou à la lenteur apportée à l'amélioration de leurs produits? Ou encore à d'autres raisons? Examinons tour à tour chacune des grandes catégories de matériel.

TABLEAU 9.1—PART DES VENTES DE MACHINERIE AGRICOLE AU CANADA DÉTENUÉ PAR LES TROIS GRANDES SOCIÉTÉS DANS LES PRINCIPALES CATÉGORIES DE MATÉRIEL, 1957 A 1967

(en pourcentage des ventes globales au Canada)

	Tracteurs	Moissonneuses-batteuses	Andaineuses	Matériel de fenaison	Charrues	Matériel de travail et d'entretien du sol	Matériel de plantation et d'épandage
1957	62.0	61.2	50.1	46.5	58.2	55.9	55.4
1959	59.7	65.5	39.1	49.2	51.9	53.6	55.7
1961	57.2	67.5	26.3	48.0	49.5	42.3	52.8
1963	60.1	62.1	41.0	48.9	49.7	38.2	61.8
1965	55.4	60.9	39.4	45.9	51.8	34.7	62.3
1966	53.7	56.1	35.1	45.0	49.9	34.1	56.8
1967	50.6	55.1	30.7	43.4	45.8	32.4	56.2

Source: Déclarations confidentielles des constructeurs au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation, et *Ventes de matériel et d'équipement agricoles*, BFS, n° de cat. 63-203, pour diverses années.

Tracteurs — Le recul des trois grandes sociétés sur le marché du tracteur s'est accompagné des gains réalisés par plusieurs petites entreprises, notamment de 1957

à 1967 par *Case*, *David Brown*, *British Leyland*, *Deutz* (vendu par *C.I.L.L.*) et plus récemment *Versatile*. Un examen détaillé des différentes catégories de puissance des tracteurs éclairera davantage l'évolution subie ces dix dernières années par les trois grandes sociétés. Ainsi, on peut voir au tableau 9.2 que la part des trois grands accuse une nette augmentation pour les tracteurs les plus petits, c'est-à-dire ceux de moins de 40 CV. Malheureusement, ce groupe de tracteurs a perdu considérablement d'importance par rapport à l'ensemble du marché de 1967, les ventes ne représentant plus en valeur que 15 p. 100 de l'ensemble des ventes de tracteurs, alors qu'en 1957 elles en constituaient 77 p. 100. Par contre, dans la catégorie de 40 à 59 CV, qui en 1957 ne représentait que 23 p. 100 du marché, la part des trois grands a subi une chute très raide de 81 p. 100 en 1957 à 35.9 en 1967. Par ailleurs, dans le secteur en pleine croissance des gros tracteurs, de 60 CV ou plus, qui en 1967 représentait 64.7 de la valeur globale des ventes de tracteurs, la part des trois grands n'est guère plus de 50 p. 100. On peut donc constater que, dans une très large mesure, le fait que les trois grands n'aient pas réussi à conserver l'emprise qu'ils détenaient en 1957 s'explique par leur échec relatif dans la mise au point et la commercialisation des gros tracteurs, dont la demande n'a fait que croître tout au long de la décennie. En revanche, l'accroissement de la part de *Case* est dû pour une forte part à la popularité de leurs gros tracteurs.

TABLEAU 9.2—PART DES TROIS GRANDS SUR LE MARCHÉ DU TRACTEUR,
PAR CATÉGORIES DE PUISSANCE, 1957 À 1967
(en pourcentage des ventes totales au Canada)

	Moins de 40 CV	40-59 CV	60-69 CV	70-99 CV	100 CV et plus
1957	58.5	81.0 ¹			
1959	60.0	68.7 ¹			
1961	62.5	44.1	43.9	76.5 ²	
1963	74.3	45.2	50.1	65.1 ²	
1965	73.2	35.1	47.3	63.7	53.0
1966	70.4	34.4	51.8	52.3	56.5
1967	69.5	35.9	45.8	49.6	53.4

¹ 40 CV et plus.

² 70 CV et plus.

Source: Déclarations confidentielles des sociétés au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation, et *Ventes de matériel et d'équipement agricoles*, BFS, n° de cat. 63-203, pour diverses années.

Le rapport des prix de la saison des ventes de 1967 laisse voir que même si le prix des gros tracteurs de *Case* se situait à un niveau concurrentiel, ce n'est pas par des prix sensiblement plus bas que la société a élargi sa part du marché. En revanche, les gains réalisés par *David Brown* et *British Leyland* dans la catégorie des tracteurs de 40 à 59 CV sont très certainement dus à la politique des prix suivie par ces deux constructeurs. En effet, en 1967 leurs tracteurs accusaient le prix le plus bas par CV des 13 marques de la catégorie de 45 à 60 CV³.

³ 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), ch. 5.

On a pu lire dans le *Rapport spécial sur les prix des tracteurs et des moissonneuses-batteuses au Canada et dans d'autres pays* publié par la Commission, un examen des prix et des coûts de production des tracteurs à l'échelon international. Bien qu'on y insiste surtout sur les différences de prix existant d'un pays à l'autre, il sera intéressant de passer brièvement en revue quelques-unes des constatations du rapport, notamment celles qui peuvent éclairer la question du comportement concurrentiel de l'industrie.

Comme l'indique le tableau 9.3, les trois principales entreprises sur le marché canadien produisent près de 60 p. 100 de l'ensemble de la production des tracteurs américains et, si l'on inclut également *Ford* le chiffre atteint 74 p. 100. *Deere et International Harvester* ont tous deux un volume de production de près de 60,000 unités dans leurs usines nord-américaines. Par ailleurs, si la production américaine de *Ford* et de *Massey-Ferguson* est inférieure à ce chiffre, atteignant un peu moins de 40,000 unités pour chaque constructeur, il ne faut pas oublier que les usines nord-américaines de ces deux sociétés font surtout du montage⁴. Comme on le verra plus en détail au chapitre 14, la production mondiale de tracteurs de *Ford* et de *Massey-Ferguson* est fortement intégrée, les organes principaux comme les moteurs et les transmissions étant construits surtout à un seul endroit. À l'échelle mondiale, en 1966, *Massey-Ferguson* a produit 154,000 tracteurs sur roues et *Ford* 118,000. Ces quatre constructeurs mis à part, si l'on excepte encore *Fiat* dont la production italienne était de 35,000 unités en 1966, le reste des constructeurs de tracteurs dans le monde non-communiste avait un volume de production de 20,000 unités au maximum en 1966.

Si l'on tient compte des économies d'échelle dont il a été question au chapitre 7, on peut facilement déduire que les quatre principaux fabricants ont dû détenir un très net avantage quant au prix de revient sur leurs petits concurrents. Il semble d'autre part que le coût de fabrication des tracteurs est sensiblement plus bas en Grande-Bretagne qu'en Amérique du Nord. On passera en revue chacun de ces deux aspects

Que des sociétés comme *Case*, *Allis-Chalmers* et *White Motor* réussissent à subsister avec un débit annuel de l'ordre de 10,000 à 20,000 tracteurs, et cela malgré la concurrence de fabricants dont le volume atteint ou même dépasse les 50,000, cela démontre très clairement que le niveau courant des prix des tracteurs procure aux grandes sociétés une marge de profits très appréciable sur l'actif affecté à la fabrication. Comme on l'a vu au tableau 7.2, un tracteur dont le prix de vente apporterait au fabricant un revenu de 11.8 p. 100 pour un volume de production de 20,000 unités, en apporterait 32.7 p. 100 pour un volume de 60,000 et 44.8 p. 100 pour un volume de 90,000. Si ce niveau de profits ne ressort pas des chiffres publiés dans les rapports annuels des sociétés, c'est à cause de l'assortiment varié des

⁴Dans un commentaire sur le *Rapport spécial sur les prix*, *Massey-Ferguson* évaluait comme suit la production nord-américaine moyenne de tracteurs de trois entreprises pour la période 1966 à 1969: *Massey-Ferguson*, 32,000, *John Deere*, 56,000 et *International Harvester*, 52,000. La production nord-américaine totale était d'environ 230,000 unités.

TABLEAU 9.3—PRODUCTION MONDIALE DE TRACTEURS SUR ROUES, RÉELLE OU APPROXIMATIVE, EN 1966
(à l'exclusion de l'U.R.S.S., de la Chine et des pays de l'Europe de l'Est)

(milliers d'unités)

Les chiffres en italiques ne sont qu'approximatifs

Rang du constructeur d'après sa part du marché	Monde	U.S.A.	Grande-Bretagne	République Fédérale d'Allemagne	France	Italie	Belgique	Suède	Espagne	Inde	Autriche	Australie	Japon	Bésil	Finlande	Autres pays
Massey-Ferguson	153.8	38.8	78.6		29.2	3.2										
Ford	118.4	38.6	57.1				22.7									4.0
International Harvester	108.0	62.0	21.0	15.0	8.5							1.5				
Deere	78.0	60.0		18.0												
Fiat (Fiat + Someca)	41.5				6.5	35.0										
Renault/Porsche	19.0				19.0											
David Brown	18.5		18.5													
J. I. Case	17.5	17.5														
Deutz	17.0			17.0												
Allis-Chalmers	15.5	15.5														
Brit. Leyland (Nuffield)	15.0		15.0													
Volvo	14.7							14.7								
Oliver (Cockshutt)	15.0	15.0														
Minneapolis-Moline	7.0	7.0														
Valmet	4.0															
Autres (constructeurs connus)	9.4								6.0	3.4				.9	3.1	10.0
Autres (constructeurs non-identifiés)	157.2	15.6	20.2	51.0	2.1	10.8			7.1	8.6	11.7	9.3	9.7	1.1		
Total	809.5	270.0	210.4	101.0	65.3	49.0	22.7	14.7	13.1	12.0	11.7	10.8	9.7	6.0	3.1	10.0

Source: 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), tableau 2.1.

produits qu'elles construisent et des inventaires considérables qu'elles maintiennent au niveau de la vente. La question des profits sera examinée plus ou moins en détail au chapitre 12.

La marge de profit des prix des tracteurs varie non seulement en fonction du volume annuel de production, mais aussi de la taille du tracteur. Dans l'ensemble, on constate que le prix des gros tracteurs est relativement plus élevé que celui des petits par rapport au prix de revient approximatif. Le rapport entre les prix et les coûts de production à différents niveaux de production et pour diverses tailles de tracteurs, est résumé au tableau 9.4 et au graphique 9.2. En se basant sur le niveau des prix au Canada durant la campagne de vente de 1967, on voit que dans la catégorie des tracteurs de 40 CV, un constructeur nord-américain accuserait une perte à des volumes annuels de production de 20,000 et 60,000 unités, et ne retirerait qu'un maigre profit sur ses coûts de production à un volume de 90,000

TABLEAU 9.4—MARGE BÉNÉFICIAIRE BRUTE SUR LES FRAIS DE DISTRIBUTION ET AUTRES COÛTS, Y COMPRIS LE PROFIT, SELON LA PUISSANCE DU TRACTEUR ET LE VOLUME ANNUEL DE PRODUCTION ET D'APRÈS LE COÛT DE CONSTRUCTION DES TRACTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD

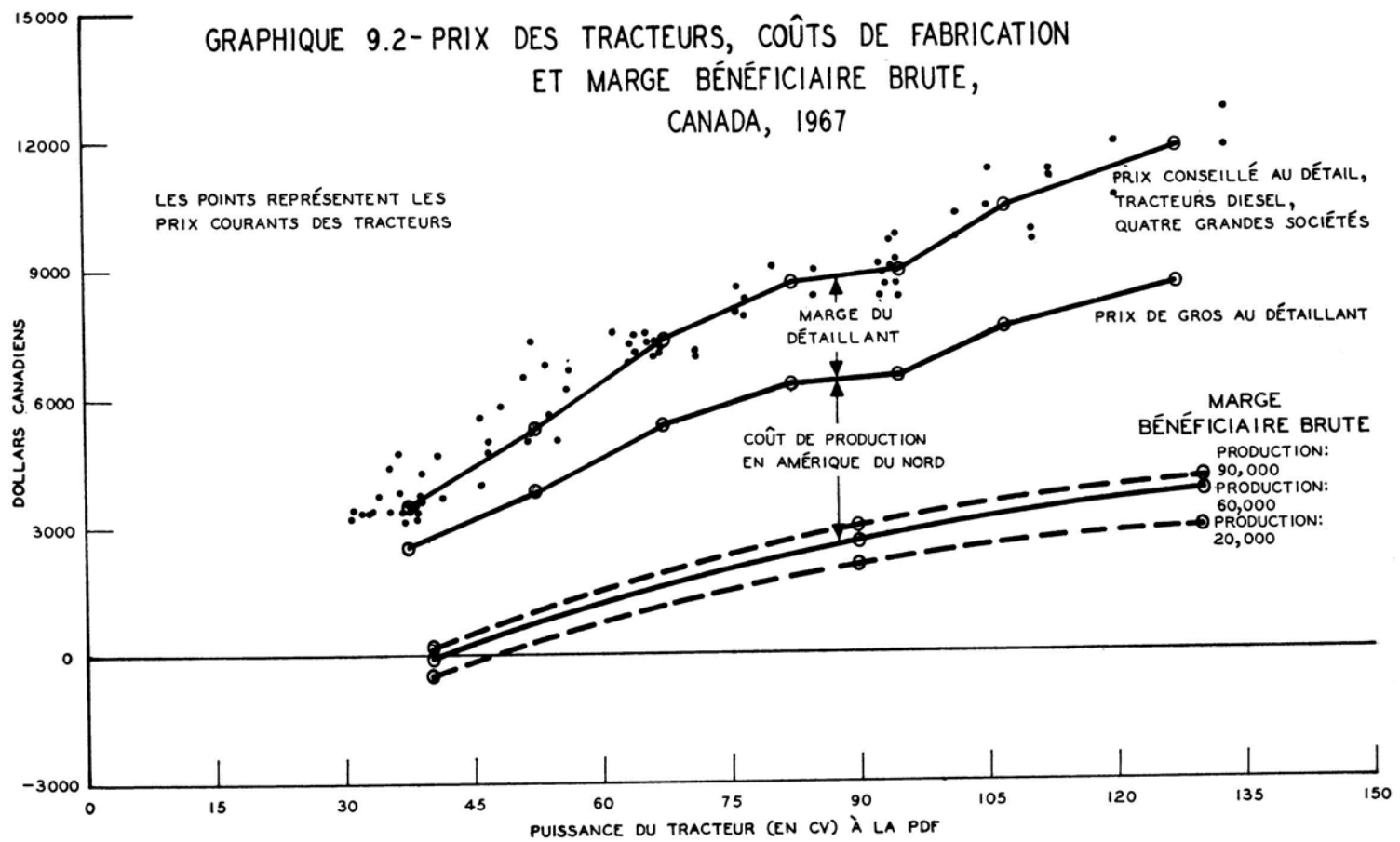
(dollars canadiens)

	Puissance du tracteur		
	40 CV	90 CV	130 CV
Prix de gros net (PGN)	2,669	6,307	8,835
<u>Production annuelle 20,000</u>			
Coût de construction	3,194	4,254	5,748
Marge bénéficiaire brute ¹	-525	2,053	3,087
Marge brute en pourcentage du PGN	-19.7	32.6	34.9
<u>Production annuelle 60,000</u>			
Coût de construction	2,812	3,746	5,061
Marge bénéficiaire brute ¹	-143	2,561	3,774
Marge brute en pourcentage du PGN	-5.4	40.6	42.7
<u>Production annuelle 90,000</u>			
Coût de construction	2,572	3,426	4,629
Marge bénéficiaire brute ¹	97	2,881	4,206
Marge brute en pourcentage du PGN	3.6	45.7	47.6

¹ La marge bénéficiaire brute correspond à la différence entre le prix demandé au marchand détaillant (prix de gros net) et le coût de construction.

Source: 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), tableau 6.4 p. 74.

GRAPHIQUE 9.2- PRIX DES TRACTEURS, COÛTS DE FABRICATION
ET MARGE BÉNÉFICIAIRE BRUTE,
CANADA, 1967



unités. En fait, la plupart des tracteurs de cette catégorie vendus au Canada sont construits en Europe de l'Ouest où le coût de production est moins élevé. Par contre, le prix des tracteurs plus puissants apporterait une marge très substantielle de profit brut sur le coût de fabrication même à un débit annuel de production de 20,000 unités. Ainsi par exemple, le prix de gros net moyen d'un tracteur de 90 CV rapporterait en 1967 une marge brute de 32.6 p. 100 à un débit de production de 20,000, de 40.6 p. 100 à un débit de 60,000 et de 45.7 p. 100 à un débit de 90,000. Par comparaison, la marge moyenne de profit brut de l'industrie sur l'ensemble des produits se situe à près de 20 p. 100 (voir tableau 12.6).

En concentrant leur production sur la gamme des tracteurs de plus forte puissance, les petits constructeurs ont réussi à réaliser une bonne rémunération de leurs investissements de fabrication et cela en dépit du fait que leur prix de revient par tracteur (à un débit de production annuel de 20,000) est quelque 13 à 14 p. 100 supérieur à celui d'une entreprise sortant 60,000 unités par an, et quelque 24 p. 100 supérieur à celui d'une entreprise sortant 90,000 unités. Si ces petites entreprises ont pu se maintenir dans le secteur de la fabrication du tracteur, c'est uniquement dû au fait que les grosses sociétés comme *Deere* et *International Harvester* ont établi le prix de leurs gros tracteurs à un niveau relativement élevé par rapport au coût de construction. Les constatations ci-dessus se fondent sur le coût de fabrication approximatif d'une usine moderne utilisant les techniques les plus avancées. Dans une usine établie de plus longue date, les coûts peuvent s'écarter plus ou moins des chiffres employés.

Quand on compare le coût de construction des tracteurs en Amérique du Nord et en Grande-Bretagne, on constate que, à l'heure actuelle, il est environ 25 p. 100 plus bas en Grande-Bretagne. Le tableau 9.5 donne le prix de revient unitaire approximatif pour trois niveaux de production, les mêmes données apparaissent au graphique 9.3. D'autre part, comme l'a montré le *Rapport spécial sur les prix*, ces moindres coûts de production s'accompagnent sur le marché britannique de prix moins élevés pour les tracteurs. Cependant, même ces bas prix peuvent rapporter aux grands constructeurs sur le marché anglais, notamment *Ford* et *Massey-Ferguson*, une rémunération du capital de l'ordre de 20 à 25 p. 100, ou même plus sur certains modèles, ce qui dépasse sensiblement le niveau d'une concurrence normale. On trouvera au tableau 9.6 des chiffres approximatifs sur la marge de profit dans le secteur de la construction du tracteur en Grande-Bretagne au cours des campagnes de vente de 1967 et de 1968.

Jusqu'à présent, le niveau inférieur des prix et des coûts de production des tracteurs en Grande-Bretagne ne s'est pas propagé à l'Amérique du Nord, bien que les importations européennes aient provoqué un certain fléchissement des prix au Canada dans la catégorie des tracteurs de faible puissance⁵. De fait, comme on l'a vu dans un rapport antérieur de la Commission, les fabricants ont pris des mesures très énergiques pour empêcher ou du moins restreindre l'importation en Amérique

⁵ Au sujet de la situation des prix de la campagne commerciale 1970, voir l'annexe à ce chapitre.

TABLEAU 9.5—CÔÛT DE CONSTRUCTION DES TRACTEURS EN AMÉRIQUE
DU NORD ET EN EUROPE, POUR DES PRODUCTIONS ANNUELLES
DE 20,000, 60,000 ET 90,000 UNITÉS, 1967

(dollars canadiens)

	Coût par tracteur moyen		
	20,000	60,000	90,000
Coût aux États-Unis (1968) ¹	4,189	3,688	3,374
Coût en Grande-Bretagne (1967-1968) après la dévaluation	3,164	2,759	2,490
Coût en Grande-Bretagne en pourcentage de celui des États-Unis	75.5	74.8	73.8

¹ Les coûts représentent la moyenne des tracteurs de toutes puissances et modèles inclus dans N. B. MacDonald, W. F. Barnicke, F. W. Judge, and K. E. Hansen, *Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 2 (Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969).

Source: 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), tableau 6.6 p. 80.

du Nord de tracteurs en provenance du marché britannique. En Amérique du Nord, le prix des tracteurs est apparemment fixé par *Deere* et *International Harvester* qui commandent une part dominante du marché des États-Unis, et qui fournissent leur marché principalement à partir de leurs usines nord-américaines. Comme on l'a expliqué plus haut, le prix actuel des tracteurs dans toutes les catégories de fortes puissances apporte aux grands fabricants nord-américains un niveau intéressant de rémunération sur leur capital de construction. À plus forte raison, ce niveau devrait être encore plus élevé pour des entreprises comme *Ford* et *Massey-Ferguson* qui fabriquent une large part des pièces de leurs tracteurs nord-américains, en assez grande quantité, dans leurs usines plus économiques de Grande-Bretagne. D'autre part, jusqu'à présent, ces deux entreprises ne semblent pas vouloir profiter du prix de revient plus avantageux de leurs usines européennes pour provoquer une baisse des prix des tracteurs en Amérique. Il est vrai que *Ford* est un fabricant à gamme étendue et non à gamme complète et il se peut que pour cette raison il ne se sente pas assez fort sur le marché nord-américain pour se permettre de se servir des prix pour élargir sa part du marché. De son côté, la place qu'occupe *Massey-Ferguson* dans le riche marché des États-Unis est bien moindre que celle qu'il détient dans de nombreux autres pays. Pour le moment, il a entrepris un vigoureux programme d'expansion et de consolidation de sa production de tracteurs à destination du marché des États-Unis, plus spécialement de la région du Corn Belt. Il semble donc que ce constructeur, lui aussi, ne se sente pas assez fort pour se servir des prix comme moyen d'élargir son emprise sur le marché américain.

Par ailleurs, on a quelque raison de croire que les deux grands fabricants sur le marché anglais, *Ford* et *Massey-Ferguson*, ont un peu tardé à s'engager dans la

GRAPHIQUE 9.3 - COÛT DE FABRICATION DES TRACTEURS, COMPARAISON ENTRE
L'AMÉRIQUE DU NORD ET LA GRANDE-BRETAGNE, 1968,
SELON LE VOLUME DE PRODUCTION

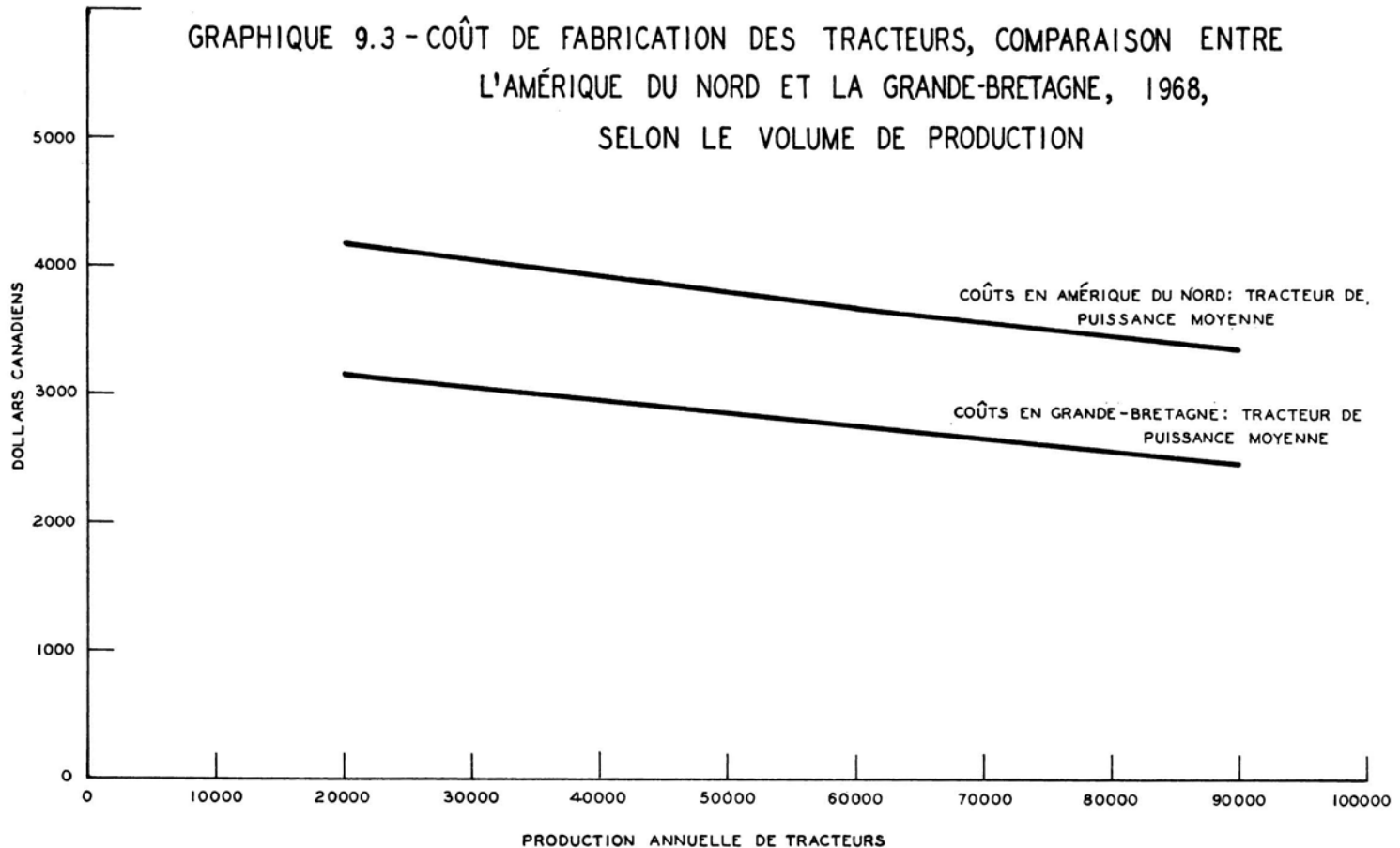


TABLEAU 9.6—MARGE BÉNÉFICIAIRE APPROXIMATIVE DANS LA CONSTRUCTION DE TRACTEURS EN GRANDE-BRETAGNE, D'APRÈS LES PRIX ET LES COÛTS RÉGNANTS EN GRANDE-BRETAGNE, SAISONS DES VENTES, 1967 ET 1968

	Indice	1967	1968
Prix de détail conseillé ¹	100	4,868	4,395
Remise au détaillant ²	18	876	791
Prix net au détaillant	82	3,992	3,604
Marge de distribution ³	21	1,023	923
Prix de construction	61	2,969	2,681
Coût de R&D ⁴	3	146	132
Prix net reçu par la division de la construction	58	2,823	2,549

	Prix et coûts en 1967			Prix et coûts en 1968		
	20,000	60,000	90,000	20,000	60,000	90,000
Volume de production (unités)						
Prix de vente du constructeur ⁵	2,800	2,800	2,800	2,550	2,550	2,550
Coût de construction ⁶	2,723	2,384	2,184	2,580	2,250	2,060
Profit de construction ⁷	77	416	616	(30)	300	490
Bénéfices totaux (millions)	1.5	25.0	55.4	(.6)	18.0	44.1
Actif affecté à la construction (millions)	58.0	140.1	211.9	58.0	140.1	211.9
Bénéfices en pourcentage de l'actif employé	2.7	17.8	26.9	(1.0)	12.9	20.8
Marge brute y compris 7.5 p. 100	10.2	25.3	34.4	6.5	20.4	28.3

Nota: Les chiffres ci-dessus ont été obtenus comme suit:

¹ Le prix de détail proposé a été calculé en multipliant le prix moyen par CV des tracteurs de la catégorie de 35 à 45 CV par la puissance moyenne des tracteurs employée. N. B. MacDonald, W. F. Barnicke, F. W. Judge, et K. E. Hansen, *Farm Tractor Production Costs: A Study in Economies of Scale*, Étude n° 2 (Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969).

² On a employé le pourcentage d'escompte de 18 p. 100 comme escompte courant sur le marché anglais.

³ On a calculé une marge de distribution de 21 p. 100, ce qui donne le même prix de transfert du constructeur au détaillant qu'en Amérique du Nord. Il est possible en fait que l'on sous-estime ainsi le profit de l'usine vu la marge bénéficiaire plus faible du détaillant en Grande-Bretagne, et aussi vu la nature plus compacte du marché britannique qui a pour effet de diminuer les frais de distribution.

⁴ Les frais de recherche et de développement sont évalués à 3 p. 100 du prix de détail conseillé.

⁵ Les prix approximatifs de la ligne 7, soit \$2,823 et \$2,549 ont été arrondis.

⁶ Les coûts de construction pour divers volumes de production sont basés sur le rapport de la 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), tableau D.13.

⁷ L'actif affecté à la production est au même niveau que dans l'étude citée à la nota 1, quoique l'on surestime probablement ainsi la valeur qu'une usine comparable aurait en Grande-Bretagne. Dans l'ensemble, donc, les chiffres employés sont plutôt portés à sous-estimer les bénéfices de la société.

production des gros tracteurs, pour lesquels la demande a augmenté si rapidement en Amérique du Nord au cours de la décennie. Jusqu'à ces dernières années, la demande sur les marchés d'Europe et ceux d'autres parties du globe (à part l'Amérique) s'est portée surtout sur les modèles de faible puissance, ce qui aurait vraisemblablement poussé les constructeurs dont les usines sont en majorité à l'étranger de négliger quelque peu le secteur des gros tracteurs. Cette conclusion semble trouver son appui au tableau 9.7 qui présente la puissance la plus forte des tracteurs vendus par les huit plus grands fabricants au cours de la période 1949 à 1967. On voit ainsi que *Ford* est toujours en-dessous des autres entreprises sous ce rapport, et que ce n'est qu'en 1969 qu'elle a mis sur le marché un tracteur de plus de 67 CV. *Massey-Ferguson*, de son côté, malgré les avances temporaires qu'elle a réalisées notamment en 1961 et 1962, accuse souvent un retard très important sur les autres grands fabricants. À un certain temps, vers la fin des années 1950, c'était *Oliver-Cockshutt* qui présentait le tracteur le plus puissant. Ces dernières années, c'est *Deere* qui a pris la tête.

La situation sur le plan de la concurrence des prix est résumée au tableau 9.8 qui compare le prix moyen par CV des tracteurs vendus en 1967 par les «Trois Grands» et par d'autres entreprises. Dans les cas où plusieurs modèles de tracteurs appartiennent à une même classe de puissance, le prix donné représente une moyenne des différents modèles commercialisés par le constructeur. On verra aussi au tableau le nom des trois fabricants présentant le tracteur le moins cher dans chaque catégorie. Les chiffres apportent foi à la conclusion que certaines des petites sociétés se servent des prix pour maintenir, ou même élargir, leur place sur le marché. C'est notamment le cas de *Versatile* dont les gros tracteurs à quatre roues motrices sont cotés à des prix nettement inférieurs aux autres tracteurs de cette puissance. La même remarque s'applique aussi aux deux modèles vendus par *Minneapolis-Moline* et aux tracteurs de 45 à 60 CV commercialisés par *David Brown* et *British Leyland*. Il semble également que *White Motor* particulièrement par ses filiales *Cockshutt* et *Minneapolis-Moline*, fasse considérablement appel à la concurrence des prix. En 1967, *Cockshutt* offrait le tracteur le moins cher dans une catégorie, le deuxième moins cher dans deux autres catégories, et enfin le troisième moins cher dans une autre catégorie.

Cependant, le tableau n'est pas totalement uniforme. Dans la catégorie de 30 à 45 CV, le prix des «Trois Grands» est inférieur à celui de toutes les autres sociétés, ce qui laisse à penser qu'ici les grosses sociétés ont fait grand usage de la concurrence des prix. D'autre part, *Deere* a le tracteur le moins cher dans la catégorie de 90 à 100 CV et le deuxième moins cher dans celle de 115 CV et plus. *Deere* et *Massey-Ferguson* ont toutes deux subi une baisse substantielle de leur part du marché canadien entre 1963 et 1967, cependant *International Harvester* et *White Motor* maintenaient assez bien leur position et *Versatile* et *Case* élargissaient leur place de façon appréciable. Certains de ces changements sont sans aucun doute imputables à la concurrence des prix, bien qu'il ne faille pas sous-estimer le fait que les gros tracteurs sont arrivés au bon moment et qu'ils ont été bien accueillis sur le marché.

TABLEAU 9.7—PUISSANCE LA PLUS ÉLEVÉE (CV) DES TRACTEURS SUR ROUES VENDUS
DE 1949 À 1969, PAR LES PRINCIPAUX CONSTRUCTEURS

	Allis- Chalmers	Case	Deere	Ford	International Harvester Company	Massey- Ferguson	Minneapolis- Moline	Oliver- Cockshutt
1949	27.6	22.3	51.0	26.4	22.2	61.4	48.8	45.0
1950	35.8	22.3	51.0	27.3	53.2	61.4	59.5	45.1
1951	35.8	22.3	51.0	27.3	53.2	68.2	59.5	45.1
1952	35.8	61.8	51.0	27.3	53.2	68.2	59.5	57.8
1953	45.4	64.8	51.0	40.6	53.2	68.2	59.5	57.8
1954	45.4	64.8	51.0	40.6	67.2	68.2	59.5	58.1
1955	45.4	64.8	67.6	46.9	67.2	68.2	68.5	83.5
1956	45.4	64.8	67.6	46.9	67.2	68.2	68.5	83.5
1957	45.4	64.8	75.6	46.9	67.2	68.2	68.5	83.5
1958	54.4	64.8	75.6	50.2	67.2	68.2	68.5	83.5
1959	54.4	71.0	75.6	50.2	81.4	63.3	78.5	89.3
1960	54.4	71.0	75.6	50.2	81.4	63.3	78.5	89.3
1961	54.4	80.6	84.0	50.2	81.4	101.0	78.5	89.3
1962	71.6	80.6	84.0	66.9	81.4	101.0	78.5	89.3
1963	71.6	80.6	121.1	66.9	81.4	101.0	101.0	89.3
1964	71.6	80.6	121.1	66.9	81.4	101.0	101.0	89.3
1965	103.1	80.6	121.1	66.9	94.9	101.0	101.0	105.8
1966	127.7	86.2	133.2	66.9	112.6	120.5	110.8	105.8
1967	127.7	101.8	133.2	66.9	112.6	120.5	110.8	105.8
1968	127.7	101.8	133.2	66.9	116.1	120.5	110.8	105.8
1969	127.7	101.8	133.2	105.7	116.1	120.5	111.0	132.8

Nota: Les chiffres ne comprennent pas de modèles à quatre roues motrices, ni au gaz propane. Les chiffres désignent la puissance maximale (CV) à la poulie ou à la prise de force à la vitesse nominale. Les modèles les plus puissants pour chaque année sont indiqués en caractère gras.

Source: D'après les rapports sur les tracteurs mentionnés dans *Nebraska Test Report*.

TABLEAU 9.8—PRIX PAR UNITÉ DE PUISSANCE (CV) DES TRACTEURS DIESEL, POUR LES TROIS GRANDS ET CERTAINS AUTRES ENTREPRISES ET CONSTRUCTEURS OFFRANT LE MODÈLE LE MOINS CHER DANS CHAQUE CATÉGORIE DE PUISSANCE, AU CANADA, POUR LA SAISON DES VENTES DE 1967

	Catégorie de puissance (CV)						
	30-45	45-60	60-75	75-90	90-100	100-115	115-135
Constructeurs ¹	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Les Trois Grands	91.21	108.28	115.28	108.78 ²	96.28	98.87 ²	92.30 ³
Allis-Chalmers	130.73	127.27	—	104.72	93.36	—	92.21
British Leyland (Nuffield)	95.88	91.29	—	—	—	—	—
Case	111.10	117.64	112.77	101.03	—	97.74	—
Cockshutt	97.64	123.10	107.12	—	93.25	102.50	—
David Brown	103.36	96.66	—	—	—	—	—
Ford	99.67	106.69	106.08	—	—	—	—
Minneapolis-Moline	—	—	98.11	—	—	87.73	—
Versatile	—	—	—	—	—	—	84.71
<u>Constructeur offrant le modèle le moins cher</u>							
Modèle le moins cher	Cockshutt	British Leyland	Minneapolis-Moline	Case	Deere	Minneapolis-Moline	Versatile
Le deuxième moins cher	Deere	David Brown	Cockshutt	Allis-Chalmers	Cockshutt	Case	Deere
Le troisième moins cher	International Harvester	Massey-Ferguson	Ford	International Harvester	Allis-Chalmers	Cockshutt	Massey-Ferguson

¹ Quand il y a plus d'un modèle par constructeur dans une catégorie de puissance, le prix représente la moyenne des modèles.

² Les Trois Grands ne comprennent International Harvester que dans ces deux catégories de puissance seulement.

³ Deere et Massey-Ferguson seulement.

Source: 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), tableaux 5.2, 5.3, 5.4, 5.5 et 5.6.

Moissonneuses-batteuses – Dans ce secteur, la part du marché canadien détenue par les Trois Grands est passée de 61.2 p. 100 en 1957 et 67.5 p. 100 en 1961 à 55.1 p. 100 en 1967. Cette baisse s'explique dans une large mesure par la croissance des ventes de trois sociétés, *Versatile*, *New Holland* et *C.C.I.L.* *Versatile* n'est entrée sur le marché de la moissonneuse-batteuse qu'en 1964 et *New Holland* en 1965. La première vend une machine de sa création, alors que celle de *New Holland* est essentiellement la moissonneuse-batteuse *Clayson* fabriquée en Belgique, et que *C.C.I.L.* commercialisait dans les Prairies au début des années 1960. Par la suite cette dernière société commença à distribuer la machine *Claas* de construction ouest-allemande, et à l'heure actuelle c'est *Ford* qui a pris les droits de distribution de *Claas* en Amérique du Nord, cette société construisant un modèle de moissonneuse-batteuse selon les spécifications de *Ford* à l'intention du marché nord-américain. Pour sa part, *C.C.I.L.* se charge maintenant de la distribution d'une version de la machine *Volvo*. On peut donc constater que la baisse des Trois Grands sur le marché est le résultat de la concurrence de trois moissonneuses-batteuses qui n'ont fait leur apparition au Canada que dans le début ou le milieu des années 1960.

Ces changements survenus sur le marché de la moissonneuse-batteuse au cours des dernières années sont imputables, bien que très partiellement, à la concurrence des prix. *Versatile* vend sa machine environ 25 p. 100 moins cher que le prix moyen appliqué par les Trois Grands, les deux plus gros modèles de *Cockshutt* se vendent environ 15 p. 100 moins cher, et les plus gros modèles de *Claas* vendus par *Ford* s'offrent à des prix de 8 à 10 p. 100 inférieurs à ceux des trois grands fabricants. En revanche, *Case* et *New Holland* ont des prix très proches de ceux des Trois Grands. Pour ce qui est de ces derniers, les prix de *Deere* sont en moyenne 4 à 5 p. 100 supérieurs à ceux de *International Harvester* et 7 à 8 p. 100 supérieurs à ceux de *Massey-Ferguson*. Cependant, ces dernières années, la place de *Deere* sur le marché de la moissonneuse-batteuse s'est élargie tandis que celles de *Massey* et de *International* se rétrécissaient. La part actuelle de *White Motor* est nettement plus faible que celle des anciennes sociétés qu'elle a absorbées, *Oliver*, *Minneapolis-Moline* et *Cockshutt*, ce qui peut être en partie dû à la disparition de la marque *Oliver*, bien que l'arrêt des ventes de *Cockshutt* par *C.C.I.L.* et leur remplacement d'abord par la machine de *Clayson* puis par celle de *Claas* aient aussi certainement exercé une influence déterminante. Vu la grosseur et la complexité mécanique des moissonneuses-batteuses, ces comparaisons de prix ne peuvent forcément qu'être approximatives. On verra au tableau 9.9 une récapitulation des prix des machines automotrices de quatre grandes catégories de taille en 1967. Les prix portent sur des moissonneuses-batteuses offrant une gamme comparable de versions, et groupent les modèles jugés concurrentiels dans la documentation publicitaire des constructeurs. Il faut reconnaître toutefois qu'à la différence des tracteurs, dont on peut apprécier le rendement d'après la puissance en CV, il n'existe pas de barème de comparaison précis pour évaluer le rendement des moissonneuses-batteuses. Même si la société *Massey-Ferguson* a perdu un peu de son ancienne importance sur le marché, elle demeure encore le plus gros vendeur, ce en quoi il faut très certainement voir le reflet de la réputation qu'elle a acquise par le lancement de la première moissonneuse-batteuse automotrice réussie.

TABLEAU 9.9—PRIX DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES AUTOMOTRICES AU CANADA, SAISON DES VENTES 1968

	Groupe 1			Groupe 2			Groupe 3			Groupe 4		
	Prix de détail conseillé	Pourcent- age du prix par rapport à la moyenne du groupe	Pourcen- tage du prix par rapport à la moyenne des «Trois Grands»	Prix de détail conseillé	Prix par rapport à la moyenne du groupe	Prix par rapport à la moyenne des «Trois Grands»	Prix de détail conseillé	Prix par rapport à la moyenne du groupe	Prix par rapport à la moyenne des «Trois Grands»	Prix de détail conseillé	Prix par rapport à la moyenne du groupe	Prix par rapport à la moyenne des «Trois Grands»
Allis-Chalmers	9,315	110.7	115.4	—	—	—	11,448	102.6	97.1	13,555	99.1	95.7
J. I. Case	8,503	101.1	105.4	9,710	98.1	99.7	11,610	104.0	98.5	14,022	102.5	99.0
C.C.I.L. (Claas)	—	—	—	—	—	—	10,871	97.4	92.2	13,780	100.7	97.3
Cockshutt	8,446	100.4	104.6	9,982	100.9	102.5	9,953	89.2	84.4	12,034	88.0	85.0
John Deere	8,407	99.9	104.2	10,341 ¹	104.5	106.2	12,357 ¹	110.7	104.8	14,488	105.9	102.3
Ford Motor Company (Claas)	—	—	—	10,064	101.7	103.3	11,569	103.6	98.2	13,361	97.7	94.4
International Harvester	7,636	90.8	94.6	9,792	99.0	100.6	11,596	103.9	98.4	14,343	104.8	101.3
Massey-Ferguson	8,171	97.1	101.2	9,082	91.8	93.3	11,407	102.2	96.8	13,646	99.7	96.4
New Holland	—	—	—	10,289	104.0	105.7	11,920	106.8	101.1	13,899	101.6	98.2
Versatile	—	—	—	—	—	—	8,900	79.7	75.5	—	—	—
Moyenne du prix non pondérée pour le groupe	8,413	100.0	—	9,894	100.0	—	11,163	100.0	—	13,681	100.0	—
Moyenne du prix non pondérée pour les Trois Grands (John Deere, International Harvester et Massey-Ferguson)	8,071	95.9	100.0	9,738	98.4	100.0	11,787	105.6	100.0	14,159	103.5	100.0

¹ Les prix comprennent les modèles 55 (groupe 2) et 95 (groupe 3) de Deere, construits aux États-Unis. Les prix des modèles allemands de Deere, 430 (groupe 2) à \$10,039 et 630 (groupe 3) à \$12,209 sont presque identiques à ceux des machines dotées d'un équipement analogue et construites aux États-Unis. La principale différence en ce qui touche les caractéristiques vient de ce que, en Amérique du Nord, la machine est actionnée par un moteur à essence, alors qu'en Europe elle possède un moteur diesel (prix de 1969).

Source: 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), tableau 5.7.

Le tableau 9.10 donne quelques chiffres sur la production de moissonneuses-batteuses dans le monde non-communiste. En 1965, la production globale approximative était de 123,000, dont 56 p. 100 provenant des quatre principales entreprises, *Claas*, *Massey-Ferguson*, *Deere* et *International Harvester*. Les quatre sociétés venant immédiatement au-dessous absorbaient 24 p. 100 des ventes, ce sont *Clayson (New Holland)*, *Allis-Chalmers*, *Bolinder-Munktell (Volvo)* et *Case*. *Claas* est le plus gros fabricant de moissonneuses-batteuses avec un débit de 22,000 unités en 1965. Toute sa production provient d'une seule usine. La production totale de *Massey-Ferguson* est presque aussi forte que celle de *Claas*, mais elle se répartit sur cinq usines différentes, celle de Brantford produisant environ 45 p. 100 du total.

Les effets des économies d'échelle sont moins convaincants pour les moissonneuses-batteuses que pour les tracteurs. Cependant, les chiffres de la Commission font voir que le prix de revient unitaire baisse de 13.5 p. 100 environ quand le volume passe de 5,000 à 20,000 unités, et d'autres part les prix des moissonneuses-batteuses en Allemagne fédérale sont nettement inférieurs à ceux des autres pays de l'Ouest, ce qui laisse supposer de substantielles économies attachées à la production de masse. Les enquêtes de la Commission démontrent que, en 1966, les prix de gros (au détaillant) des mêmes machines étaient de 24 à 28 p. 100 plus bas en Allemagne de l'Ouest qu'au Canada. En valeur absolue, cela fait une différence de \$1,800 à \$1,950. Ce n'est sans doute pas par hasard que le marché offrant les prix les plus bas soit aussi celui dont le volume de production est le plus fort. Bien que les preuves soient moins claires, il semble bien que, tout comme dans le secteur du tracteur, les prix actuels des moissonneuses-batteuses en Amérique du Nord apportent aux grands constructeurs des bénéfices substantiels (sur l'actif affecté à la production), tout en permettant aux petites sociétés de survivre malgré leurs coûts de production plus élevés. Il est évident que le coût de production et le prix des moissonneuses-batteuses pourraient être réduits sensiblement, si toute la production dans le monde non-communiste se concentrait dans cinq ou six usines, ou encore si les différentes usines d'un même fabricant étaient intégrées de façon à réaliser l'économie maximale dans l'approvisionnement des pièces essentielles.

Autres machines agricoles – Dans le domaine des moissonneuses-andaineuses, la chute de 50.1 à 30.7 p. 100 subie par les Trois Grands entre 1957 et 1967 s'explique pour une large part par le succès de *Versatile* qui, entrée sur le marché en 1958, fournissait en 1967 près de la moitié des moissonneuses-andaineuses vendues au Canada. La croissance de *Versatile* vient de ce que sa machine était cotée à 25 p. 100, ou même plus, au-dessous du prix des marques concurrentes. C'était une machine quelque peu plus légère, mais qui était bien adaptée à la région céréalière des Prairies où la société a concentré ses ventes. En outre, la décennie achevée en 1967 a assisté au remplacement graduel des modèles entraînés par les andaineuses automotrices plus chères, secteurs dans lequel précisément *Versatile* a connu un très vif succès.

La baisse très modeste de la part des Trois Grands sur le marché du matériel de fenaison est presque entièrement attribuable à la croissance de *New*

TABLEAU 9.10—PRODUCTION MONDIALE, RÉELLE OU ESTIMÉE, DE MOISSONNEUSES-BATTEUSES EN 1965
(à l'exclusion de l'U.R.S.S., la Chine et les pays de l'Europe de l'Est)

(milliers d'unités)

Les chiffres en italique ne sont qu'approximatifs

Rang des constructeurs d'après leur part du marché	Monde	États-Unis	Allemagne de l'Ouest	Canada	Belgique	Angleterre	Suède	France	Danemark	Japon	Australie	Italie	Autriche	Autres
Claas	22.0		22.0											
Massey-Ferguson	21.4		5.4	9.6		3.7		1.1			1.6			
Deere	15.0	13.5	1.5											
International Harvester	11.0	9.5		0.5				0.5			0.5			
Clayson	10.0	1.0			9.0									
Allis-Chalmers	9.0	8.5				0.5								
Bolinder-Munktell	4.9						4.9							
Case	4.8	4.8												
Braud	3.3							3.3						
Cockshutt	4.0			4.0										
Versatile	0.5			0.5										
Autres	17.2	1.1	2.5			1.0	0.3		4.8	3.4	0.5	1.6	1.0	1.0
Total mondial	123.1	38.4	31.4	14.6	9.0	5.2	5.2	4.9	4.8	3.4	2.6	1.6	1.0	1.0

Source: 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), tableau 2.7, p. 16.

Holland et de *Ford* dans ce secteur. Du côté des charrues, dans lesquelles on fait rentrer les pulvérisateurs à disques, la descente de 58.2 à 45.8 p. 100 encaissée par les Trois Grands a été en grande partie contrebalancée par l'élargissement de la part de *C.C.I.L.* Cette société a été la première à lancer le pulvérisateur à disques et son importance sur le marché de la charrue s'est accrue très sensiblement depuis le début des années 1960. Une partie de ce succès revient à l'implantation d'un réseau de succursales régionales qui élargissaient le rayon d'action de la société. Au sein des Trois Grands, l'évolution n'a pas été uniforme, la part de *Massey-Ferguson* a augmenté et celle de *Deere* et de *International Harvester* a baissé sensiblement. Celle de *White Motor* a diminué également par rapport à celle des trois sociétés qu'elle a absorbées.

La baisse plutôt forte subie par les Trois Grands dans le marché du matériel de préparation et d'entretien du sol, leur part tombant de 55.9 à 32.4 p. 100 de 1957 à 1967, résulte presque entièrement de la croissance de *C.C.I.L.*, *Morris Rod Weeder* et de plusieurs autres petits fabricants. Ensemble, ces sociétés ont élargi leur part du marché de 22 à 38 p. 100 entre 1957 et 1967. La perte s'est fait sentir sur chacun des Trois Grands qui tous ont accusé un recul important.

En revanche, pour ce qui est du matériel de plantation et d'épandage d'engrais, la position des Trois Grands s'est améliorée légèrement au cours de la décennie, bien qu'elle ait enregistré une baisse modérée ces quelques dernières années: elle est tombée en effet de 62 p. 100 environ en 1963 à 56 p. 100 en 1967. Là encore l'évolution dans une large mesure traduit la croissance de plusieurs sociétés très petites, à laquelle il faut ajouter l'entrée sur le marché de *Morris Rod Weeder*. Chez les Trois Grands, un a gagné du terrain, un autre en a perdu et le troisième est resté sensiblement au même point.

Cet examen indique donc que le recul des Trois Grands sur le marché, au cours de la dernière décennie, est la résultante de plusieurs facteurs importants. On a vu que la concurrence des prix a joué un rôle déterminant dans les domaines des tracteurs, des moissonneuses-batteuses et des moissonneuses-andaineuses, et peut-être aussi dans d'autres secteurs, encore qu'on n'ait pas à ce sujet les renseignements voulus. Il reste que le progrès continu de la technique et l'orientation de la demande vers des modèles de machine plus gros ont également créé pour les petites entreprises des ouvertures nouvelles. Un autre élément assez marquant a été le succès que *C.C.I.L.*, une fois son réseau de vente bien organisé dans les Prairies, a enregistré dans la vente des tracteurs et des moissonneuses-batteuses de fabrication européenne. Si donc, la concurrence sur les prix exercée par les petits et moyens constructeurs est sans doute l'élément qui a été le plus déterminant, elle ne suffit pas à elle seule à expliquer l'ampleur des pertes réalisées par les grands constructeurs.

Si l'on considère l'industrie dans son ensemble, tant au Canada qu'aux États-Unis, on constate que la part détenue par les grandes sociétés a baissé très nettement depuis la Seconde Guerre mondiale. Au Canada, la part des quatre principales entreprises est tombée de 76 p. 100 environ du chiffre total des ventes pour la période de 1926 à 1935 à 51 p. 100 en 1967. Aux États-Unis, la part des

quatre principales entreprises qui en 1935 représentait 72 p. 100 des expéditions totales du secteur de la machinerie agricole, n'en représentait plus que 42 p. 100 en 1963.

Ces très amples bouleversements ne s'expliquent pas aisément. Dans une certaine mesure, le recul des grandes sociétés, tant aux États-Unis qu'au Canada, traduit la perte pour *International Harvester* de la position dominante qu'elle commandait auparavant. Au Canada, ce fabricant détenait vers la fin des années 1920 environ un tiers du marché. Aussi, jusqu'à un certain point, le recul des grandes sociétés s'explique par la diversité croissante du matériel agricole. À l'heure actuelle, il existe beaucoup plus de machines spécialisées pour divers types de culture, par exemple des récolteuses de coton, des moissonneuses-batteuses pour arachides ou des récolteuses de tomates. Dans bien des cas, ce matériel spécialisé est fabriqué exclusivement par des sociétés à gamme restreinte, ou encore par une ou deux grosses sociétés et plusieurs petits constructeurs. Même, pour les travaux agricoles traditionnels comme la fenaison, on dispose aujourd'hui d'un assortiment beaucoup plus vaste de machines. Alors qu'autrefois presque chaque ferme possédait une faucheuse et un râteau, l'agriculteur peut aujourd'hui puiser dans un arsenal varié comportant faucheuses, ramasseuses-presses, conditionneurs, récolteuses-hacheuses et toute une gamme de râteaux. Il est donc devenu très difficile, voire impossible, pour un gros constructeur de conserver une position dominante sur tout l'éventail de la machinerie aujourd'hui sur le marché. Pour cette raison, il est fort probable que le recul des grandes sociétés sur l'ensemble du marché de la machinerie agricole ne s'est pas accompagné d'un recul correspondant de leur part pour certains produits-clés comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses.

Nouveaux modèles et nouvelles inventions en tant que facteur concurrentiel

Même s'il faut admettre qu'il est difficile de mesurer par des chiffres l'effet du lancement de machines nouvelles ou de l'amélioration de machines plus anciennes, il n'y a pas de doute que ces transformations exercent des répercussions très déterminantes sur la situation concurrentielle des divers constructeurs. *Massey-Ferguson* doit en grande partie sa présente position de leader dans la production mondiale du tracteur à la mise au point de l'attelage trois points et aux autres améliorations originales inventées par Harry Ferguson. De même, le lancement de la première moissonneuse-batteuse automotrice devait à une certaine époque assurer à *Massey-Harris* plus de la moitié du marché de la moissonneuse-batteuse aux États-Unis, et cela même en l'absence d'un fort réseau de vente dans ce marché, et compte tenu du fait que ce fabricant ne commandait alors aux États-Unis qu'environ 5 p. 100 du marché du tracteur. Si l'agriculteur se plaint souvent de la fréquence des changements de modèles, il semble bien aussi qu'il réagit assez rapidement aux innovations. Aussi le constructeur qui néglige d'améliorer ses produits à intervalles assez fréquents risque-t-il de voir sa position sur le marché baisser brusquement.

À l'appui de cette observation, on citera les larges fluctuations qui ont atteint la position des différents constructeurs sur le marché au cours de la décennie qui s'est terminée en 1967. Le tableau 9.11 fait ressortir les variations subies par quelques sociétés, d'après leur meilleure et leur pire année durant cette période. On voit tout de suite que les changements dans la position relative des entreprises sur le marché ont été substantiels. Dans certaines catégories de matériel, quelques constructeurs ont renforcé leur position et d'autres ont perdu du terrain. Dans d'autres cas, les gains d'abord réalisés ont été perdus par la suite, ou inversement des reculs initiaux ont été rattrapés par après. Des fluctuations très amples dans la position des sociétés se sont produites parfois en l'espace de quelques années seulement, et même si elles ne sont pas concluantes, elles n'en confirment pas moins le fait que l'amélioration des produits est un élément concurrentiel de premier plan dans cette industrie.

Un autre élément déterminant pour la position relative d'un constructeur dans certaines catégories de matériel est certainement l'accueil dispensé par la clientèle aux produits qu'il met sur le marché. Si l'on prend, pour les sept principales catégories de matériel vendues en 1967 par chaque société la différence entre la catégorie qui détient la plus forte part du marché et celle qui occupe la plus faible place, on obtient en pourcentage les chiffres suivants: *Case* 15.6, *International Harvester* 21.5, *John Deere* 11.8, *Massey-Ferguson* 18.6 et *White Motor* 11.2. Compte tenu du fait que le réseau de vente exerce un effet constant sur tous les produits d'un fabricant, et que les prix seront comparables pour tous les modèles de chacune de ses catégories de matériel, on comprendra facilement que la qualité d'un produit et le degré de l'accueil qu'il reçoit de la clientèle joueront un rôle décisif sur le chiffre des ventes d'un constructeur dans l'une ou l'autre de ces catégories. Même chez les grandes sociétés à gamme complète, la part du marché peut très bien être forte pour certaines machines et relativement basse pour d'autres. Ces réflexions justifient sans aucun doute l'importance que les constructeurs de machines agricoles accordent à l'amélioration de leurs produits.

Une preuve de l'importance de l'accueil du marché, c'est l'attention que les sociétés apportent à la mise en service de nouveaux modèles. Une analyse des changements de modèles introduits par divers constructeurs durant la période de 1946 à 1967, démontre que la première moitié de la période, 1946 à 1956, où l'arrière considérable de la demande imprimait à la vente une allure florissante, a vu relativement peu de changements dans les modèles mis sur le marché. En revanche, au cours de la récession qui a frappé les cinq premières années de la dernière décennie, on a assisté à une forte augmentation du nombre de modèles. C'est ce qui ressort d'ailleurs du tableau 9.12.

De 1946 à 1956, il n'y a que *Allis-Chalmers* et *Massey-Ferguson* qui aient augmenté le nombre de leurs modèles de machinerie, encore que l'augmentation s'est limitée à un pour le premier et à deux pour le second. Par contre, de 1956 à 1967, trois fabricants, *Allis-Chalmers*, *Case* et *International Harvester*, accurent fortement le nombre de leurs modèles, cependant *Deere* ajoutait un modèle à son

TABLEAU 9.11—DIFFÉRENCES DANS LES PARTS RELATIVES DU MARCHÉ ENTRE LA MEILLEURE
ET LA PIRE ANNÉE, PAR SOCIÉTÉ ET PAR TYPE DE MACHINERIE, 1957 À 1967

(différences exprimées en pourcentage)

	Tracteurs	Moisson- neuses- batteuses	Andaineuses	Matériel de fenaïson	Charrues	Matériel de travail et d'entretien du sol	Matériel de plan- tation et d'épandage
Case	8.2	9.4	14.2	4.1	2.9	4.3	6.3
International Harvester	7.9	6.8	15.5	10.7	7.2	14.1	12.8
John Deere	5.4	8.8	10.3	3.7	7.9	6.4	4.4
Massey-Ferguson	9.4	14.4	8.8	9.8	5.6	4.7	7.0
White Motor	5.2	14.3	32.7	4.6	6.2	4.1	11.2

Source: Déclarations confidentielles des constructeurs au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation, et *Ventes d'instruments et d'outillage agricoles*, BFS, n° de cat. 63-203, pour diverses années. Pour les premières années, les chiffres de White Motor comprennent la part des trois sociétés regroupées.

TABLEAU 9.12—NOMBRE DE MODÈLES DE BASE ET DE VARIANTES
DE TRACTEURS AGRICOLES OFFERTS EN AMERIQUE DU NORD,
PAR CERTAINES SOCIÉTÉS 1946, 1956 ET 1967

	Modèles de base			Variantes		
	1946	1956	1967	1946	1956	1967
Allis-Chalmers	3	4	8	7	9	76
Case	4	4	7	9	28	79
Oliver	5	5	} 8	9	18	} 112
Cockshutt	—	4				
Deere	5	5	6	15	31	70
International Harvester	11	10	16	38	27	146
Massey-Ferguson	<u>7</u>	<u>9</u>	<u>8</u>	<u>12</u>	<u>29</u>	<u>52</u>
	35	41	53	90 ¹	142 ¹	535

¹ Ces totaux sont incomplets étant donné que les chiffres de Cockshutt pour 1946 et ceux d'Oliver pour 1956 ne sont pas disponibles.

Source: D. Schwartzman, *Oligopoly in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Etude n° 12 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableaux 6.18 et 6.19.

assortiment et *Massey-Ferguson* en perdait un. En même temps, chez tous les constructeurs on pouvait constater une très forte augmentation du nombre de versions offertes pour chaque modèle de tracteur.

Une indication de l'importance que l'industrie attache aux changements techniques c'est l'entente qui semble régner entre les grandes sociétés en matière de brevets. Tous ces fabricants ont déclaré à la Commission que c'était pratique courante de céder sous licence des brevets à d'autres sociétés, normalement avec un décalage d'un an ou deux, soit assez de temps pour donner au créateur une légère avance. Autrefois, les nouvelles inventions résultaient souvent en bouleversements considérables dans la position relative des entreprises de tête. Avec l'accord tacite de céder l'invention sous licence après un court délai, on atténue aujourd'hui le risque de ces bouleversements dans l'une ou l'autre des catégories de matériel. Comme la production de matériel agricole est, de par sa nature même, assez aléatoire, il semble bien que les entreprises ont saisi qu'un arrangement de ce genre servait les meilleurs intérêts de l'ensemble de l'industrie.

L'importance des nouvelles inventions dans le domaine de la machine agricole vient surtout du fait qu'elles représentent la possibilité d'abaisser le coût de la production agricole. Ces innovations valent parfois beaucoup d'argent pour l'agriculteur, ce qui place les entreprises concurrentes dans l'impossibilité ou presque de tenir le coup avec leurs modèles moins perfectionnés, même à prix réduit. On comprend alors l'importance de la recherche et du développement, sujet qui est analysé ailleurs dans ce Rapport. Même en cédant les brevets sous licence, les avantages revenant au fabricant qui a le premier lancé une innovation sont souvent appréciables.

Détermination des prix

Dans un secteur industriel qui laisse à un petit nombre d'entreprises une position dominante sur le marché, il est évident que chaque entreprise pèsera soigneusement ses prix contre ceux de ses principales concurrentes. Ce genre de situation se prête assez facilement à la détermination des prix sous l'impulsion des constructeurs dominants. C'est généralement le plus gros vendeur dans un type donné de matériel qui le premier annoncera des changements de prix, les autres entreprises se bornant ensuite à fixer leurs prix en conséquence. Est-ce que cette pratique s'observe dans le secteur de la machine agricole? Il semble bien, encore que les indications soient loin d'être concluantes, qu'une des entreprises dominantes est considérée par les autres comme un «meneur» de prix. Pour plusieurs matériels, ce rôle semble revenir à *Deere & Company*, qui est la première société sur le marché des États-Unis.

Quand on étudie cette question, il faut tenir compte du fait que pour l'établissement des prix la plupart des fabricants considèrent l'ensemble du marché nord-américain comme un seul bloc. Même quand une entreprise maintient des prix de catalogue distincts au Canada et aux États-Unis, il y a beaucoup de chance que tout changement important s'appliquera à la totalité du continent. Dans le domaine de la machine agricole, la pratique veut qu'on annonce les changements de prix durant la saison morte ou, souvent vers la fin de l'exercice financier de la société, ou souvent à l'occasion du lancement de nouveaux produits ou de changements de modèles. L'exercice financier des gros constructeurs de matériel agricole se termine soit le 31 octobre, notamment pour *John Deere*, *Massey-Ferguson*, *J. I. Case*, *Allis-Chalmers* et *International Harvester*, soit le 31 décembre, pour *White Motor* et *Ford*.

Au cours des audiences, plusieurs entreprises ont fait remarquer que chez un grand constructeur les changements de prix sont toujours publiés à la fin de l'exercice financier à cause des relations contractuelles qu'il maintient envers ses marchands détaillants. Il s'agit évidemment ici de *John Deere*. Sa filiale canadienne, *John Deere Limited* a en effet avec ses concessionnaires un accord écrit qui prévoit que les prix des marchandises vendues au détaillant «sont ceux qui paraissent dans les livres de la société au moment de l'expédition». Cependant, alors que la société mère aux États-Unis, *Deere & Company*, vend ses marchandises comptant à ses concessionnaires, sa filiale canadienne les place normalement en consignation chez les siens. Le prix de gros au détaillant pour les machines consignées est en règle générale «le prix fixé par la société et qui est en vigueur à la date de la livraison des machines consignées». Le constructeur, par ailleurs, garantit que moyennant certaines conditions à remplir, le prix de gros sera le «prix en vigueur au 1^{er} novembre» de l'année précédente, c'est-à-dire à la date de l'expiration du contrat annuel précédent et vraisemblablement de son renouvellement. Pour le concessionnaire cela signifie que, s'il place ses commandes au plus tard le 15 janvier de la saison courante de vente, il est assuré du prix qui était en vigueur au moment du renouvellement du contrat, même si entre-temps, il y a eu une majoration de prix.

La société a donc tout intérêt à ce que ses prix soient publiés à date fixe, c'est-à-dire au début de son exercice financier, plutôt qu'uniquement sous l'impulsion des conditions du marché. Ainsi qu'on l'a déclaré à la Commission: «... la société en question fixe presque invariablement ses prix à la même date, qu'elle coïncide ou non avec présentation d'un nouveau matériel ou de modifications à des machines existantes. Pour ce qui est des autres concurrents, et de nous-mêmes, la tendance est à retarder ou à devancer la date de la publication des prix, selon qu'on juge nécessaire, pour diverses raisons commerciales, d'annoncer de légères modifications dans un produit, et le changement de prix qui les accompagne»⁶.

Quand on examine les dates des changements de prix dans les principales catégories de matériel agricole au Canada, durant la période de 1963 à 1968, on constate que dans la plupart des cas c'est *John Deere Limited* qui a été la première à annoncer un changement de prix. Pour les tracteurs, elle l'a été toutes les fois sauf en une occasion; elle l'a été quatre fois sur cinq dans le cas des moissonneuses-batteuses et du matériel de fenaison et de récolte de fourrage. Trois fois sur cinq enfin elle a été la première dans les autres catégories de machines, et quand elle n'était pas la première, elle était toujours la seconde.

Si *Deere* mène l'industrie pour ce qui est de la date de l'annonce des changements de prix, dans quelle mesure ces changements sont-ils suivis par les autres sociétés? En certaines années, la correspondance est très étroite, ainsi par exemple en 1964 *Deere* majorait les prix de ses tracteurs de 2.6 p. 100 et quelque temps après *International Harvester* et *Massey-Ferguson* indiquaient des hausses respectives de 2.4 et 2.7 p. 100. *J. I. Case*, de son côté, annonçait lui aussi une hausse de 2.4 p. 100. Pour les autres années, les changements apportés par les constructeurs sont en général très semblables quoique pas autant qu'en 1964 (voir tableau 9.13). De plus, si l'on fait le total des changements de prix pour l'ensemble de la période 1963 à 1967, on arrive à un chiffre très semblable pour chacune des grandes sociétés, soit 14.8 p. 100 pour *Deere*, 15.6 p. 100 pour *International Harvester*, 13.5 p. 100 pour *Massey-Ferguson* et 14.1 p. 100 pour *Case*. Ces chiffres sont basés sur les déclarations de chaque société à la Commission.

Pour ce qui est des autres machines, on ne dispose pas de données aussi complètes, mais il semble y avoir plus de variation dans l'importance relative des changements de prix. Ainsi dans la période 1963 à 1967, quand on additionne les changements annuels, on arrive, pour les moissonneuses-batteuses, à un total de 18.9 p. 100 pour *Case*, 16.7 p. 100 pour *John Deere* mais seulement 7.3 p. 100 pour *Cockshutt*. Cette différence considérable tient peut-être, en partie, à ce que *Cockshutt* s'était donné un nouveau bureau de direction et que le regroupement des usines de *Oliver*, *Cockshutt* et *Minneapolis-Moline* a entraîné des économies de prix de revient appréciables. De même, pour l'ensemble des autres types de machines le total des majorations de prix a été de 9.8 p. 100 pour *Cockshutt*, 16.3 p. 100 pour *John Deere* et 17.0 p. 100 pour *Massey-Ferguson*. On peut donc voir

⁶ Comptes rendus des *Audiences*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, vol. 37, le 9 janvier 1968, pp. 4196-7.

que, même si la société *John Deere* est normalement la première à changer ses prix, ces changements sont loin d'être imités au même point par les autres fabricants.

On peut même citer des cas où les changements de prix apportés par d'autres constructeurs contrastaient violemment avec l'orientation des prix de *John Deere*. Ainsi, *Cockshutt* a réduit le prix de son matériel de fenaison et de récolte de fourrage de 2 p. 100 en 1964 et de 5.4 p. 100 en 1966, alors que durant la même période *Deere* majorait ses prix de 3.6 p. 100 en moyenne par année. De même, en 1965, *Ford* annonçait une réduction de 17.5 p. 100 pour un nouveau modèle de tracteur de la série 4000. En une autre occasion, *Massey-Ferguson* annonçait en 1968 une baisse de 13 à 19 p. 100 (voir tableau 9.13) sur le prix d'une partie de ses

TABLEAU 9.13—CHANGEMENTS DE PRIX PAR RAPPORT À L'ANNÉE PRÉCÉDENTE, EN POURCENTAGE, CHEZ LES PRINCIPALES SOCIÉTÉS ET PAR CERTAINES CATÉGORIES DE MACHINERIES, CANADA, SAISONS DES VENTES, 1963 À 1968

(le premier changement de prix à être annoncé est marqué en italique)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968 ²
Tracteurs						
Case	1.8	2.4	2.2	3.2	4.5	5.0
Cockshutt	2.8	1.8	2.8	2.9	3.7	n.d.
Deere	2.3	2.6	2.8	3.1	4.0	n.d.
International Harvester	2.7	2.4	3.4	4.0	3.1	3.8
Massey-Ferguson	2.3	2.7	3.5*	3.0	2.0	4.2
Moissonneuses-batteuses						
Case	3.2	2.6	4.0	4.5	4.6	n.d.
Cockshutt	0.4	0.9	1.7	1.4	2.9	n.d.
Deere	2.9	4.2	3.1	3.3	3.2	n.d.
International Harvester ¹	2.4	2.4	2.9	3.5	2.7	3.5
Massey-Ferguson	2.0	n.d.	7.8	3.5	n.d.	5.9
Matériel de fenaison et de récolte de fourrages						
Case	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Cockshutt	3.8	1.8	1.8	(5.4)	2.5	n.d.
Deere	2.9	5.2	3.4	3.4	3.1	n.d.
International Harvester ¹	2.4	2.4	2.9	3.5	2.7	3.5
Massey-Ferguson	n.d.	n.d.	5.0*	1.0	3.0	3.0
Toutes autres machines						
Case	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Cockshutt	3.5	0.6	2.3	1.4	2.0	n.d.
Deere	2.9	4.3	2.8	3.3	3.0	n.d.
International Harvester ¹	2.4	2.4	2.9	3.5	2.7	3.5
Massey-Ferguson ³	2.8	4.0	4.1	3.1	3.0	3.3

n.d.—non disponible.

*Année de changement de modèle majeur.

¹ Les chiffres de International Harvester portaient simplement sur les «tracteurs» et sur «toutes autres machines agricoles».

² La date de l'annonce des changements n'est pas disponible pour toutes les sociétés.

³ A signaler que Massey-Ferguson a déclaré des baisses de 12.9 à 18.9 p. 100 en 1968 sur les prix des andaineuses, ce qui aurait donné une baisse moyenne de 15.9 p. 100 si cette catégorie de matériel avait été portée au tableau.

Source: Renseignements fournis par les sociétés.

machines de fenaison et de récolte de fourrage (andaineuses). Il est probable que chacun de ces changements a été commandé par des circonstances spéciales. Ainsi, chez *Cockshutt*, ils dénotaient très certainement l'influence du changement de direction et de l'abaissement du coût de production qui en découlait. Pour *Ford*, on peut les attribuer à la réduction du coût de construction qui a résulté de l'implantation de nouvelles usines à Basildon et à Anvers. Quant à *Massey-Ferguson*, la réduction a touché surtout les andaineuses et a essentiellement été amenée par la concurrence de *Versatile* dans ce secteur. Aucune de ces réductions de prix ne semble avoir attiré de réaction immédiate de la part de *Deere*.

Conclusions

Étant donné le niveau élevé des coûts fixes dans le secteur de la machine agricole, les grosses entreprises hésitent à mener une concurrence agressive sur le plan des prix, par crainte de provoquer les représailles de leurs grands concurrents, ce qui finirait par avilir la rentabilité de l'industrie toute entière. De leur côté, les petits constructeurs se serviront des prix pour élargir leur part du marché, encore que pour plusieurs machines importantes comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses, leur pouvoir concurrentiel est sérieusement handicapé du fait qu'ils ne peuvent profiter des économies d'échelle. Des prix qui apportent une rémunération très substantielle à l'actif de fabrication des grosses entreprises suffisent encore à donner un bénéfice modeste au petit constructeur.

Malgré l'avantage que leur donnent les économies d'échelle, la part du marché commandée par les principaux constructeurs a baissé de façon très sensible au cours de la dernière décennie. Il faut préciser que déjà au début de cette période, la part des quatre principales entreprises était beaucoup plus petite que vers la fin des années 1920 et le début des années 1930.

Ce recul des trois ou quatre principales entreprises s'explique par plusieurs raisons. Le niveau élevé des prix maintenu par les entreprises dominantes dans le secteur des tracteurs et des autres machines importantes a favorisé la survie, voire même l'expansion des petits constructeurs. D'autre part, le rythme rapide, et soutenu, des progrès techniques qui a marqué l'industrie a également permis aux petites sociétés de conserver ou même de renforcer leur position. Dans le secteur du tracteur, la régression des Trois Grands, sur le marché canadien tient à ce qu'ils n'ont pas su s'engager à temps et maintenir leur place dans le domaine en pleine expansion des tracteurs de gros calibre. En même temps, le niveau élevé des prix et des marges bénéficiaires dans ce domaine particulier a créé des ouvertures que les petits fabricants comme *Case* et *Versatile* ont pu mettre à profit pour améliorer leur situation. Une autre cause du recul des grandes entreprises, c'est la concurrence accrue des tracteurs et des moissonneuses-batteuses de fabrication européenne, entre autres les machines de *British Leyland* et de *David Brown* qui ont toutes deux leur propre réseau de distribution. D'autres machines importées ont été mises sur le marché par des coopératives comme *C.C.I.L.* et la Coopérative fédérée de Québec ou encore par des sociétés à gamme étendue désireuses d'ajouter un modèle européen à leur assortiment.

Remarques relatives au Chapitre 9

ÉVÉNEMENTS ET CHANGEMENTS DE PRIX QUI SE SONT PRODUITS DEPUIS LA PARUTION DE L'ÉTUDE DE LA COMMISSION INTITULÉE: RAPPORT SPÉCIAL SUR LES PRIX DES TRACTEURS ET DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES AU CANADA ET DANS D'AUTRES PAYS

La raison d'être de ces remarques est de mettre à jour, jusqu'à la saison des ventes de 1970, les comparaisons de prix entre le Canada et la Grande-Bretagne, et aussi de passer en revue les développements survenus depuis la publication du *Rapport spécial* de la Commission. Il serait à propos ici de récapituler les principales conclusions de ce rapport.

1. Pour toutes les catégories de tracteurs de 75 CV environ ou moins, les prix de gros, ou prix demandés au détaillant, sont beaucoup plus bas en Angleterre et dans certains autres pays d'Europe qu'ils ne le sont au Canada. Pour la saison des ventes de 1968, la Commission a signalé des différences pouvant aller de 30 à 45 p. 100, soit des différences de \$837 à \$2,287.

2. Ce niveau moins élevé des prix s'explique par celui des coûts de construction en Europe. En se basant sur le cours des changes en vigueur lors de la rédaction du *Rapport spécial*, la Commission a calculé que le coût de construction serait environ 25 p. 100 plus bas en Angleterre qu'en Amérique du Nord pour un même volume de production.

3. La construction du tracteur comporte de substantielles économies d'échelle. Les recherches conduites à l'intention de la Commission ont montré que le coût de construction d'un tracteur diminue d'environ 19 p. 100, soit approximativement \$812 quand le volume de production annuel augmente de 20,000 à 90,000 unités.

4. Sur le marché canadien, la marge bénéficiaire brute est considérablement plus forte pour les tracteurs de forte puissance que pour les petits modèles.

5. Si les coûts de distribution et de transport représentent à peu près la moitié de la différence des prix entre les deux pays, il reste que l'autre moitié est imputable à un bénéfice supplémentaire réalisé par la société multi-nationale sur ses ventes au Canada.

Depuis la parution du *Rapport spécial sur les prix*, la Commission a pu obtenir des renseignements sur les prix de 1970 chez six constructeurs qui vendent exactement les mêmes modèles de tracteurs au Canada et en Grande-Bretagne. Quatre de ces entreprises ont des usines en Grande-Bretagne, la cinquième, *Deere*, fabrique en Allemagne fédérale ses petits tracteurs à destination du marché anglais, et la sixième fait du montage à Détroit à partir de pièces fabriquées en Grande-Bretagne, au Canada et aux États-Unis. Chez cinq de ces sociétés, *David Brown*, *Deere*, *International Harvester*, *Ford* et *British Leyland*, la différence de prix entre le Canada et la Grande-Bretagne provient soit des coûts de transport et de distribution plus élevés, soit du bénéfice réalisé par la société sur l'ensemble de ses opérations. Quant à la sixième, *Massey-Ferguson*, le tableau n'est pas aussi simple, du fait que la plupart des tracteurs vendus au Canada proviennent de son usine de Détroit, ceux du marché britannique de l'usine de Coventry. En 1970, quelques *MF 135* importés de Grande-Bretagne se sont vendus moins cher que les modèles construits à Détroit. Il semblerait donc que dans le cas de ce constructeur, un troisième élément contribue à expliquer la différence de prix, à savoir un coût de production plus haut à Détroit qu'à Coventry. On serait en droit de se demander pourquoi la société tient à produire à Détroit ses tracteurs destinés au marché nord-américain⁷, si cela lui revient sensiblement plus cher. C'est peut-être, en partie à cause de la nécessité que ressent la société de construire en Amérique du Nord pour des raisons publicitaires, à cause aussi du besoin de plus

⁷ Ford fabrique, ou monte à Détroit ses tracteurs agricoles destinés en général au marché des États-Unis, de même que ses tracteurs industriels. Par contre, c'est de ses usines en Grande-Bretagne que proviennent les gros des tracteurs destinés au marché canadien.

gros tracteurs en Amérique du Nord qu'en Europe, (bien que, à cet égard, la situation est en pleine évolution), ou encore de l'insuffisance de l'usine de Coventry. Quelle que soit la raison, on pourrait difficilement justifier le maintien prolongé d'une production basée sur une usine dont le prix de revient est élevé.

On trouvera au tableau 9.14 une comparaison, pour la campagne de vente de 1970, des «prix de détail proposés» et des «prix nets de gros» au concessionnaire. Tous les chiffres sont tirés des catalogues communiqués par les constructeurs. Le prix de gros net, c'est-à-dire la somme retenue par le fabricant, est calculé d'après le pourcentage total d'escompte accordé au détaillant par la société, pourcentage qui comprend à la fois l'escompte initial sur facture et toutes les primes d'encouragement subséquentes (boni pour résultats exceptionnels). Il n'y a pas eu de changements quant à ces pourcentages par rapport aux chiffres de 1966-1967 utilisés dans le *Rapport spécial sur les prix*. Les prix de détail conseillés ont été communiqués par les constructeurs eux-mêmes pour des modèles de tracteurs identiques sur les marchés du Canada et de la Grande-Bretagne, ou bien encore ce sont des chiffres que la Commission a demandés aux constructeurs de vérifier sur le plan de la correspondance.

Tout comme dans le *Rapport spécial sur les prix*, la Commission est d'avis que la meilleure base de comparaison des prix entre les pays est le prix de gros net, lequel mesure le montant reçu du concessionnaire par le constructeur. Le prix de détail conseillé varie en effet plus ou moins selon les pays, par rapport au prix de gros net, et aussi par rapport au prix de détail réel payé par l'agriculteur, étant donné qu'il tient compte de montants variables à payer en surplus quand il y a reprise de machines usagées.

Le tableau 9.14 montre les prix de détail conseillés et les prix de gros nets pour divers modèles de tracteurs construits par six sociétés qui vendent les mêmes tracteurs au Canada qu'en Grande-Bretagne. Au tableau 9.15, les prix de détail et de gros de ces mêmes tracteurs sur le marché anglais sont indiqués en pourcentage des prix comparables sur le marché canadien pour la période allant de 1966 à 1970. Pour neuf tracteurs de la catégorie de 30 à 45 CV, le prix de gros net en Grande-Bretagne est en moyenne 78 p. 100 de celui en cours au Canada, sept des neuf tracteurs se situent entre 76 et 83 p. 100 du prix canadien. Dans le groupe II, la catégorie de 45 à 60 CV, le prix de gros moyen en Grande-Bretagne est de 71 p. 100 du prix canadien, avec un maximum de 72 p. 100 et un minimum de 71 p. 100. Dans le groupe III, 60 à 75 CV, le prix de gros net en Grande-Bretagne est 68 p. 100 du prix en cours au Canada, mais ici l'amplitude des variations est beaucoup plus large, le modèle 178 de *Massey-Ferguson* se vendant en Grande-Bretagne à seulement 57 p. 100 du prix de son correspondant le plus proche au Canada, le *MF 175*, tandis que le modèle 3120 de *Deere* est coté à 86 p. 100 du prix du modèle canadien 3020 qui pourtant a une puissance moindre.

L'allure générale de l'évolution des prix de gros nets moyens chez les diverses catégories de tracteurs au cours de la période 1966-1967 à 1970 peut se récapituler comme suit:

	I	II	III	IV	V	VI et VII
1966-1967	82	73	—	—	—	—
1967	82	75	62	—	118	125
1968	70	65	55	—	110	116
1969	74	63	—	—	100	115
1970	78	71	68	71	105	114

Ces chiffres laissent voir que dans les catégories I à III, les prix de gros en Grande-Bretagne, calculés en pourcentage des prix canadiens, ont subi une chute sensible à la suite de la dévaluation de la livre sterling à la fin de 1967, mais sont par après remontés à leur niveau de 1966. Ce rétrécissement de la différence des prix entre les deux pays vient de ce que les prix en Grande-Bretagne ont augmenté davantage qu'au Canada depuis 1968. Pour sept tracteurs, provenant de trois fabricants, les hausses de prix de 1968 à 1970 ont été en moyenne de 15 p. 100 en Grande-Bretagne et de 7 p. 100 au Canada. Toutefois, il faut dire que, en 1970, les prix anglais de tracteurs identiques sont encore plus bas par rapport aux prix canadiens qu'ils ne l'étaient en 1966. On peut voir ainsi que pour la moyenne de ces trois catégories de tracteurs, les prix de gros courants sont de 22 à 32 p. 100 inférieurs en Grande-Bretagne à ceux du Canada. En dollars, cela fait une différence allant de \$440 à \$2,236 par tracteur.

TABLEAU 9.14—PRIX DE DÉTAIL CONSEILLÉS ET PRIX DE GROS NETS DES TRACTEURS AGRICOLES, AU CANADA ET EN GRANDE-BRETAGNE, SAISONS DES VENTES, 1970

(dollars canadiens)

	N° de modèle (CV maximum PDF)	Prix de détail conseillé (PDC) Prix de gros net (PGN)	GROUPE I		GROUPE II		GROUPE III		GROUPE IV		GROUPE V		GROUPES VI-VII	
			30-45 CV PDF		45-60 CV PDF		60-75 CV PDF		75-90 CV PDF		90-100 CV PDF		100-115 CV PDF et plus	
			Canada	Grande- Bretagne	Canada	Grande- Bretagne	Canada	Grande- Bretagne	Canada	Grande- Bretagne	Canada	Grande- Bretagne	Canada	Grande- Bretagne
1. Sociétés à siège social en Amérique														
Deere	1020	PDC	\$4,098	\$3,011										
	(38.9)	PGN	2,992	2,469										
	2020	PDC			\$5,776	\$3,706								
	(54.1)	PGN			4,216	3,039								
	3020	PDC					\$8,271							
	(71.3)	PGN					6,038							
	3120	PDC						\$6,300						
	(74.7) ¹	PGN						5,166						
	4020	PDC								\$10,549	\$9,840			
	(95.8) ²	PGN								7,701	8,069			
5020	PDC											\$14,961	\$15,139	
(141.4) ²	PGN											10,922	12,414	
Ford	2000	PDC	\$3,605	\$2,387										
	(31.2)	PGN	2,632	1,957										
	3000	PDC	\$3,887	\$2,625										
	(39.2)	PGN	2,838	2,153										
	4000	PDC			\$5,358	\$3,362								
	(52.7) ²	PGN			3,911	2,757								
5000	PDC					\$6,544	\$3,609							
(67.2) ²	PGN					4,777	2,959							

International Harvester	434	PDC	\$3,909	\$2,772					
	(36.0) ³	PGN	2,836	2,273					
Massey-Ferguson	135 Std. ⁴	PDC	\$3,538	\$2,614					
	(37.8)								
	(construit en G.-B.)	PGN	2,583	2,143					
	135 Std.	PDC	\$3,811	\$2,614					
	(37.8)								
	(construit aux É.-U.)	PGN	2,782	2,143					
	165 Std. ⁴	PDC			\$5,229	\$3,339			
	(52.4)	PGN			3,817	2,738			
175 Std. ⁴	PDC					\$7,043	\$3,543		
(63.3) (178 en G.-B.)	PGN					5,141	2,905		
1080	PDC						\$10,337	\$6,540	
(81.2)	PGN						7,546	5,363	
2. Sociétés à siège social en Europe									
David Brown	780 Selectamatic	PDC	\$3,740	\$2,492					
	(42.0) ³	PGN	2,730	2,043					
	880 Selectamatic	PDC	\$4,380	\$2,948					
	(42.3)	PGN	3,197	2,417					
	990 Selectamatic	PDC			\$4,880	\$3,073			
	(52.1)	PGN			3,562	2,520			
	1200 Selectamatic	PDC					\$5,985	\$3,628	
	(65.2)	PGN					4,369	2,975	
British Leyland (Nuffield)	344	PDC	\$4,795	\$3,296					
	(45.0) ⁵	PGN	3,500	2,703					
	384	PDC			\$5,685	\$3,591			
	(56.0) ⁵	PGN			4,150	2,945			

¹ Puissance à la PDF estimée d'après une puissance du moteur de 85 CV.

² Changement dans la puissance à la PDF depuis 1966-1967.

³ Estimation de la puissance à la PDF du constructeur.

⁴ A dégagement régulier.

⁵ La puissance à la PDF des nouveaux modèles est cotée pour la vitesse nominale à la PDF (tr/mn).

Source: Catalogues de prix des sociétés et autres renseignements fournis par ces dernières.

TABLEAU 9.15—PRIX DE DÉTAIL CONSEILLÉS ET PRIX DE GROS NETS DES TRACTEURS AGRICOLES EN GRANDE-BRETAGNE, EXPRIMÉS EN POURCENTAGE DES PRIX CANADIENS, SAISONS DES VENTES 1966 À 1970

Constructeur et n° de modèle	1966		1967		1968		1969		1970		
	PDC	PGN	PDC	PGN	PDC	PGN	PDC	PGN	PDC	PGN	
<u>Groupe I: 30-45 CV PDF</u>											
BLMC Nuffield 344	72 ¹	81 ¹								69	77
Brown 780	72 ¹	81 ¹								67	75
Brown 880	71	80								67	76
Deere 1020										74	83
Ford 2000	75	85								66	74
Ford 3000	72	81	72	81	60	68				68	76
International											
Harvester 434			77	86	66	74	66	74	71	80	
Massey-Ferguson 135 (construit aux E.-U.)			70	78	59	67			69	77	
Massey-Ferguson 135 (construit en G.-B.)									74	83	
Moyenne	72	82	73	82	62	70	66	74	69	78	
<u>Groupe II: 45-60 CV PDF</u>											
BLMC Nuffield 384	66 ¹	74 ¹								63	71
Brown 990	68	76								63	71
Deere 710			77	87	58	65	57	63			
Deere 2020									64	72	
Ford 4000	68 ¹	76 ¹	67 ¹	75 ¹	60 ¹	67 ¹			63	71	
Ford 5000	60 ¹	65 ¹	59 ¹	66 ¹	53 ¹	59 ¹					
Massey-Ferguson 165			64	71	59	67			64	72	
Moyenne	66	73	67	75	58	65	57	63	63	71	
<u>Groupe III: 60-75 CV PDF</u>											
Brown 1200										61	68
Deere 3020 (3120 en Grande-Bretagne)									76	86	
Ford 5000									55	62	
Massey-Ferguson 175 (178 en Grande-Bretagne)			55	62	49	55			50	57	
Moyenne			55	62	49	55			61	68	
<u>Groupe IV: 75-90 CV PDF</u>											
Massey-Ferguson 1080									63	71	
<u>Groupe V: 90-100 CV PDF</u>											
Deere 4020			105 ¹	118 ¹	98 ¹	110 ¹	89 ¹	100 ¹	93	105	
<u>Groupes VI & VII: 100-115 CV PDF et plus</u>											
Deere 5020			111 ¹	125 ¹	103 ¹	116 ¹	103 ¹	115 ¹	101	114	

¹Prix relatifs d'après le modèle précédent.

Source: Tableau 9.14.

Pour ce qui est des catégories de tracteurs plus puissants, les prix de gros anglais du *Deere 4020* et du *Deere 5020*, deux modèles importés en Grande-Bretagne de l'Amérique du Nord, se situaient à 18 et 25 p. 100 respectivement au-dessus de leur prix au Canada en 1967. Depuis, ces différences se sont retrécies à 5 et 14 p. 100 respectivement. Le seul tracteur dans la catégorie IV, le *MF 1080* construit par *Massey-Ferguson* en Grande-Bretagne, et qui a fait son apparition sur le marché en 1970, se vend au prix de gros en Grande-Bretagne 29 p. 100 (\$2,183) moins cher qu'à un concessionnaire au Canada.

Les comparaisons ci-dessus sont fondées sur les catalogues officiels de prix. Il peut arriver, par ailleurs, selon les conditions du marché que les sociétés offrent des escomptes spéciaux sur leurs prix de catalogue, escomptes qui peuvent intéresser parfois toute une catégorie de matériels et parfois un modèle qui se vend plutôt péniblement. Dans ces circonstances, le concessionnaire se verra attribuer une prime supplémentaire pour chaque vente, ou du moins pour toute vente dépassant le contingent fixé. Cela revient au fond à une réduction du prix de gros, et par voie de conséquence, à celle du prix de détail éventuel. Les lettres que nous avons reçues des constructeurs indiquent qu'à l'heure actuelle ces escomptes spéciaux équivalraient pour certains modèles de tracteurs à une baisse de prix pouvant aller jusqu'à \$200 par rapport aux chiffres mentionnés au tableau 9.14. Enfin, il faut signaler que la récente hausse du dollar canadien aura entraîné une augmentation de quelque 3 à 4 p. 100 sur les différences de prix indiquées aux tableaux 9.14 et 9.15.

Il est clair que l'agriculteur canadien est encore aujourd'hui victime d'une structure des prix des tracteurs qui joue à son désavantage. Cet état de choses renferme tous les tracteurs dans les catégories de puissance jusqu'à 90 CV. Même si les différences de prix entre le Canada et la Grande-Bretagne sont moindres qu'en 1968, elles font beaucoup plus que compenser les frais supplémentaires de transport et de distribution.

Plusieurs autres circonstances survenues depuis la parution du *Rapport spécial sur les prix* méritent d'être passées en revue, bien qu'assez brièvement. On se rappellera que toutes les sociétés se sont dressées contre l'importation de tracteurs en provenance de Grande-Bretagne ce qui revient en fait à une interdiction, en exigeant de leurs concessionnaires un engagement écrit de ne pas vendre pour l'exportation. La Commission a demandé aux diverses entreprises ce qu'il en était actuellement de ces clauses restrictives liant les concessionnaires anglais. Il semble bien que rien n'y ait été changé sauf dans le cas de *Ford* qui a affirmé avoir éliminé complètement la clause restrictive, ajoutant que les concessionnaires britanniques étaient désormais libres de vendre leurs tracteurs sans restriction, même en vue de la revente ou de l'exportation. Toutefois, d'après des renseignements reçus vers le milieu de 1970, il semble à la Commission que, s'ils peuvent être exportés, les tracteurs *Ford* de fabrication britannique sont difficiles à obtenir des concessionnaires anglais. Ces derniers seraient apparemment limités par un système de contingentement basé sur leur chiffre de ventes de 1967. Pour sa part, cependant, *Ford* de Grande-Bretagne a prétendu qu'un tel système n'existe pas, mais a attribué la rareté des tracteurs exportables à des retards de fabrication à l'usine de Basildon, retards provoqués par des arrêts de travail chez plusieurs de leurs fournisseurs.

Dans le *Rapport spécial*, parlant du fait que les fabricants, sans exception, n'avaient pas réussi à faire profiter le fermier canadien des avantages de prix découlant de la dévaluation de la livre sterling en 1967, la Commission écrivait ceci :

Si on écarte la conspiration, mot trop dur peut-être, ces données laissent croire tout au moins à une entente tacite, chez les fabricants de tracteurs alimentant le marché canadien, à partir de la Grande-Bretagne pour maintenir le même prix au Canada, en dépit de l'avantage fourni par la dévaluation.

Depuis lors, la Commission a appris que cette réaction uniforme des fabricants a peut-être été amenée par une note incitative d'un organisme gouvernemental britannique adressée à tous les exportateurs à la suite de la dévaluation. Cette note signifiait qu'il serait opportun pour les constructeurs de hausser leurs prix à l'exportation suffisamment pour les rendre concurrentiels sur les marchés d'exportation.

Deux des recommandations du *Rapport spécial* proposaient au gouvernement canadien d'étudier la possibilité d'encourager au Canada la vente de tracteurs de fabrication japonaise et

tchécoslovaque. Les renseignements dont la Commission dispose à l'heure actuelle portent à croire que ces deux solutions se trouvent désormais exclues. En effet, le bureau de l'attaché commercial japonais à Ottawa a rapporté que les fabricants japonais avaient contracté avec de gros constructeurs nord-américains des accords sur le plan technique et sur les droits de fabrication sous licence, accords en vertu desquels les Japonais n'auraient pas le droit de fabriquer des tracteurs destinés au marché canadien ou américain (E.-U.). De même, la Commission apprenait dernièrement qu'une importante entreprise nord-américaine venait de s'assurer les droits de distribution du tracteur *Zetor* pour le Canada et les États-Unis.

Une seule entreprise, *Massey-Ferguson*, a émis des commentaires publics sur le *Rapport spécial sur les prix*. Tout en soulevant un certain nombre de points, *Massey-Ferguson* s'en est pris spécialement à l'opinion émise dans le rapport selon laquelle il réalisait de « beaux profits » sur ses ventes de tracteurs au Canada. Dans le Rapport, le terme profit désignait spécifiquement la rémunération réalisée par la société sur son capital de fabrication; malheureusement il semble que le terme, et la phrase en question, aient été souvent présentés en dehors de leur contexte original. Comme on l'a expliqué, tout au long, dans une autre partie du présent Rapport, cette rémunération, ou profit, réalisée sur l'actif de fabrication peut être considérable, mais il est bien sûr que le profit global de la société se trouve fortement dilué par suite de l'immense capital affecté au secteur de la distribution. La Commission déplore le fait qu'en sortant l'expression « beaux profits » de son contexte, on ait pu se faire une impression trompeuse des bénéfices réalisés par *Massey-Ferguson*. Ailleurs dans le *Rapport spécial*, la Commission évaluait à \$38 et \$177 respectivement les profits supplémentaires réalisés sur la vente de ses tracteurs *MF 135* et *MF 165* au Canada par rapport à leur prix en Grande-Bretagne. La société, prétendant pour sa part que depuis trois ans, elle encourt des pertes sur la vente de machinerie agricole au Canada. A l'échelle mondiale, la société évalue à 3.1 p. 100 le profit, impôt déduit, sur ses ventes de tracteurs au Canada en 1966, et à 3.2 p. 100 le profit réalisé en 1969. Il est impossible de déterminer la part de ce chiffre qui correspond à la rémunération du capital. Il semble que les pertes subies par *Massey-Ferguson* sur ses ventes au Canada et les modestes bénéfices globaux réalisés sur la vente de tracteurs au Canada, malgré des prix de détail beaucoup plus élevés sur le marché canadien, découlent, du moins en partie, de frais de distribution plus considérables. Dans son mémoire sur le *Rapport spécial*, *Massey-Ferguson* évalue à 16.1 p. 100 du chiffre des ventes les frais de commercialisation, frais généraux et frais d'administration en Amérique du Nord. Ce chiffre est calculé pour 1968. En comparaison, les quatre entreprises du groupe I au Canada déclaraient pour cette même année des frais de 9.1 p. 100 seulement.

Il semble assez paradoxal que les entreprises de machinerie agricole vendent leurs tracteurs sensiblement plus cher au Canada qu'en Grande-Bretagne, soit 30 à 45 p. 100 de plus en 1968 et 22 à 32 p. 100 en 1970, et que malgré cela ils déclarent des pertes sur l'ensemble de leurs ventes de matériel agricole au Canada pour l'année 1969. Dans une très large mesure, cet état de choses découle du coût plus élevé des réseaux de distribution, coût qui a été fortement touché par les hausses considérables des taux d'intérêt introduites ces derniers temps. Et puis, il y a le fait que les tracteurs sont l'une des rares machines vendues au Canada sur lesquelles les gros constructeurs peuvent encore maintenir une marge bénéficiaire raisonnable.