

## Chapitre 12

### BÉNÉFICES

Les bénéfices réalisés par l'industrie des machines agricoles peuvent fournir des indications sur le degré de monopolisation de cette industrie. S'ils restent élevés de façon durable, ils indiquent à l'évidence la monopolisation de la fixation des prix, ainsi que la présence d'une barrière efficace dressée contre l'implantation de nouvelles entreprises. En revanche, s'ils sont faibles dans l'ensemble de l'industrie, cela ne signifie pas forcément qu'une telle monopolisation est absente. En effet, si les entreprises dominantes réalisent de substantielles économies d'échelle sur les principaux produits comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses, et si les prix sont suffisamment élevés pour leur assurer des bénéfices monopolistiques sur ces produits, ces mêmes prix peuvent permettre à de petites entreprises aux prix de revient élevés de survivre: les bénéfices moyens de l'industrie seront ainsi maintenus à un faible niveau.

Les bénéfices élevés de certaines entreprises peuvent s'expliquer autrement. Dans les grandes entreprises, ils peuvent résulter de grosses dépenses de recherche et de développement grâce auxquelles elles sont continuellement les premières à lancer de nouveaux produits. Les petites entreprises pourront réaliser des bénéfices élevés en se spécialisant dans des gammes de produits particuliers et en étant à la tête de nouvelles réalisations dans ces domaines. Comme l'industrie vise davantage les débouchés internationaux, les bénéfices des grandes entreprises dépendent également de la stratégie que celles-ci déploient sur le plan international pour implanter de nouvelles installations de production dans des pays à bas prix de revient, et pour mettre au point l'organisation et la commercialisation de leur production sur une échelle mondiale. Les grandes entreprises peuvent aussi réaliser de gros bénéfices en fabriquant des produits principaux mais les faire fondre soit en investissant considérablement dans la distribution de ces produits, soit en fabriquant d'autres produits à très faible marge bénéficiaire. Il n'en reste pas moins que la persistance de bénéfices élevés constitue une preuve de monopole. Le présent chapitre portera d'abord sur les bénéfices réalisés par l'industrie, puis sur l'interprétation à en donner.

Lorsqu'on envisage les bénéfices réalisés par les fabricants de machines agricoles, il importe de dépasser les frontières du Canada et de prendre en

considération l'ensemble de l'Amérique du Nord et, dans une certaine mesure, toutes les régions du monde où opèrent les grandes entreprises. Les deux tiers environ des machines agricoles fabriquées au Canada sont exportées. Environ 70 p. 100 de celles qui sont achetées par les exploitants agricoles canadiens sont importées, surtout des États-Unis. De plus en plus, comme on le verra au chapitre 14, le commerce mondial des machines agricoles est dominé par quelques grandes compagnies internationales. Comme l'a prouvé le *Rapport spécial sur les prix des tracteurs et des moissonneuses-batteuses au Canada et dans d'autres pays*, établi par la Commission, le commerce peut être régleménté de telle sorte que les exploitants agricoles du Canada ne tirent pas pleinement avantage de la production à bas prix de revient d'autres pays. Ainsi, les prix payés par les exploitants agricoles du Canada dépendent fortement des coûts et des profits de l'industrie aux États-Unis aussi bien qu'au Canada, ainsi que des activités mondiales de cette industrie.

Il faut considérer les bénéfices réalisés par cette industrie au Canada comme un élément seulement des bénéfices réalisés au cours d'opérations de fabrication et de commercialisation qui couvrent l'Amérique du Nord et, dans une large mesure, le monde entier. Pris séparément, les bénéfices canadiens doivent être interprétés prudemment. La plupart des exportations dont sont si lourdement tributaires les bénéfices des fabricants vont à une succursale ou une filiale d'une même compagnie internationale. Les prix auxquels se fait ce transfert sont donc dans une certaine mesure arbitraires. De même, toutes les grandes entreprises qui vendent des machines agricoles au Canada importent la totalité ou la plus grande partie de celles-ci des États-Unis ou d'Europe occidentale. Le prix payé pour ces machines est, nous le répétons, un prix de transfert, c'est-à-dire le prix auquel elles sont transférées d'une division à l'autre de la même corporation internationale. Ce prix, et dans une large mesure, les bénéfices réalisés au Canada par cette entreprise sont arbitraires. Comme on le verra plus loin, de petites variations de ces prix de transfert peuvent entraîner de grandes variations dans les bénéfices de la filiale canadienne. Il existe, bien sûr, des entreprises indépendantes qui fabriquent et qui vendent d'abord au Canada. Il n'en reste pas moins que la physionomie des bénéfices au Canada est dominée par les grandes entreprises internationales.

On étudiera donc en premier lieu les bénéfices mondiaux des grandes entreprises de matériel agricole, pour passer ensuite à l'examen des bénéfices de l'industrie au Canada.

#### **Bénéfices mondiaux des principaux fabricants de machines agricoles**

L'étude de ces bénéfices repose sur des publications relatives à six compagnies actuellement en activité sur le marché Canadien, à savoir *Deere & Company*, *Massey-Ferguson Limited*, *International Harvester Company*, *J. I. Case Company*, *Allis-Chalmers Manufacturing Company* et *White Motor Corporation*. Toutes ces sociétés fabriquent une gamme complète de produits et 25 p. 100 au moins de leurs ventes mondiales consistent en machines agricoles. Toutes se chargent elles-mêmes

de leurs ventes en gros et fabriquent la plupart des produits qu'elles vendent, directement, à des concessionnaires autorisés chargés de la vente au détail. Toutes, à l'exception de *Case* et d'*Allis-Chalmers*, ont des usines de fabrication au Canada. Cinq sont à capital américain et ont leur siège social aux États-Unis. La sixième, *Massey-Ferguson Limited*, est à capital canadien et a son siège social mondial à Toronto. Les marques de matériel agricole vendues par ces sociétés sont bien connues des fermiers canadiens, depuis des générations.

Nous avons laissé de côté, dans notre étude, deux autres grandes compagnies qui ont d'importantes activités de fabrication de machines agricoles, la division des tracteurs de *Ford Motor Company* et *New Holland Division* de *Sperry Rand Corporation*, parce que ces activités, malgré leur importance en chiffre absolu, ne représentent qu'une petite partie (environ 3 p. 100 et 12 p. 100, respectivement) du total des ventes.

Les six compagnies retenues diffèrent notablement, tant du point de vue de la part qu'occupent les machines agricoles dans leurs ventes totales que de la part prise par leurs activités de vente et de fabrication en Amérique du Nord dans leurs activités mondiales. Comme on le verra au tableau 12.1, *Deere*, *Massey-Ferguson* et

TABLEAU 12.1—VENTES MONDIALES DE TOUS LES PRODUITS, VENTES DE MACHINES AGRICOLES ET VENTES EN AMÉRIQUE DU NORD DE SIX GRANDES COMPAGNIES EN 1967

	Ventes mondiales		Ventes de machines agricoles	Ventes de tous produits en Amérique du Nord
	Tous produits	Machines agricoles		
	(en millions de dollars américains)			
Deere	\$1,086	\$931	86	86
Massey-Ferguson	846	659	78	41
Case	345	190	55	89
International Harvester	2,542	801	32	82
Allis-Chalmers	859	231	27	88
White Motor	770	196	25	98

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableaux 2.1 et 2.3.

*Case* sont essentiellement des fabricants de machines agricoles, fournissant 55 p. 100 au moins du total de leurs ventes, une part substantielle de leurs autres ventes portant sur du matériel industriel léger constituant une gamme de produits largement comparables aux machines agricoles. Quant à *International Harvester*, *Allis-Chalmers* et *White Motor*, leurs activités dans le domaine des machines agricoles sont importantes, mais elles ne constituent que 25 à 31 p. 100 de leurs ventes totales. Une grande partie des produits fabriqués et vendus par *International Harvester* consiste en camions et en matériel lourd de construction. *White Motor* est

également un important fabricant de camions. *Allis-Chalmers* a une fabrication largement diversifiée portant notamment sur du matériel minier et électrique et des machines de construction. On peut voir au tableau 12.2 la répartition approximative des ventes de ces six sociétés par gamme de produits.

TABLEAU 12.2—POURCENTAGES DES VENTES POUR LES PRINCIPALES GAMMES DE PRODUITS DES SIX GRANDES COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES EN 1967

	Deere	Massey-Ferguson	Case	Inter-national Harvester	Allis-Chalmers	White Motor
Machines agricoles	86	78 <sup>1</sup>	55	32 <sup>2</sup>	27 <sup>2</sup>	25
Camions	—	—	—	44	—	44
Matériel industriel léger; de jardinage et d'entretien de pelouses	14	12	45	5 <sup>2</sup>	6 <sup>2</sup>	—
Matériel lourd d'extraction	—	—	—	13	24 <sup>3</sup>	—
Équipement de production	—	—	—	—	27 <sup>4</sup>	11 <sup>5</sup>
Équipement électrique	—	—	—	—	16	—
Moteurs	—	10	—	—	—	—
Divers	—	—	—	6	—	20
	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

<sup>1</sup> Les ventes de pièces détachées de Massey-Ferguson ont été imputées aux postes machines agricoles, matériel industriel et moteurs, mais non celles de White Motor, parce que sa branche pièces détachées et service après-vente comprend, croyons-nous, le service après-vente camions.

<sup>2</sup> La distinction entre machines agricoles et matériel industriel léger, de jardinage et d'entretien de pelouses, a été faite selon les critères de la Compagnie Deere.

<sup>3</sup> Comprend le matériel de nodulisation du minerai de fer et autre matériel de traitement.

<sup>4</sup> Comprend divers produits tels que pompes, compresseurs, moteurs, machines à papier, petits générateurs, disjoncteurs, chariots élévateurs, souffleries, matériel anti-pollution d'air et d'eau.

<sup>5</sup> Comprend compresseurs, moteurs et chariots élévateurs à fourche.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970) tableau 2.2.

À l'exception de *Massey-Ferguson*, toutes les six entreprises effectuent 80 p. 100 de leurs ventes mondiales en Amérique du Nord. En 1967, *Massey-Ferguson* n'y a effectué que 41 p. 100 de ses ventes, soit 31 p. 100 aux États-Unis et 10 p. 100 au Canada, chiffres respectivement tombés à 38 et 8 p. 100 en 1969. Du point de vue de la valeur comptable de l'actif immobilisé net, seules trois sociétés, *Massey-Ferguson*, *Deere* et *International Harvester*, ont environ 20 p. 100 au moins de leurs installations de fabrication situées ailleurs qu'en Amérique du Nord. En ce qui concerne *Deere* et *International Harvester*, cette part, au cours des toutes dernières années, a été respectivement de 21 et 19 p. 100, et pour *Massey-Ferguson* de 53 p. 100. Ce dernier chiffre ne démontre pas réellement les activités non nord-américaines de *Massey-Ferguson*, étant donné qu'en 1965, 74 p. 100 du total de ses salariés et 61 p. 100 de ses usines, en surface couverte, se trouvaient en dehors du continent nord-américain. Quant à *Case* et *Allis-Chalmers*, leurs ventes



en dehors de l'Amérique du Nord accusent depuis les dernières années un déclin relatif: les ventes de *Case* y sont passées de 15 p. 100 du total en 1963 à 11 p. 100 en 1967, celles d'*Allis-Chalmers* de 20 p. 100 en 1960 à 12 p. 100 en 1967.

L'analyse de l'actif et des ventes des trois grandes entreprises internationales, *Massey-Ferguson*, *International Harvester* et *Deere*, révèle une importante tendance à la hausse de l'actif non nord-américain de *Massey-Ferguson* et de *Deere*, alors que la physionomie des ventes est plus composite, les ventes non nord-américaines de *Deere* croissant en importance et celles de *Massey-Ferguson* et d'*International* baissant quelque peu au cours de la période considérée. Chez *Massey-Ferguson*, cette baisse reflète sans aucun doute le succès accru de cette compagnie sur le marché des États-Unis. Ainsi, ses ventes dans ce pays, sont passées de 24 p. 100 de ses ventes totales en 1962 à 30 p. 100 en 1969. On trouvera des précisions sur cette évolution au tableau 12.3.

TABLEAU 12.3—POURCENTAGE DES VENTES ET DES ACTIFS NON NORD-AMÉRICAINS DES TROIS PRINCIPALES COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES, EN DIVERSES ANNÉES COMPRISES ENTRE 1957 ET 1969

	Deere	Massey-Ferguson	International Harvester
	<u>Ventes de tous produits</u>		
1957	12	66	23
1960	13	58	21
1963	11	65	20
1967	14	59	18
1968	17	62	19
1969	18	62	19
	<u>Actifs totaux</u>		
1957	8	41 (1958)	17 <sup>1</sup>
1960	11	48	17
1963	15	55	19
1967	21	51	20
1968	19	51	19
1969	21	53	19

<sup>1</sup> En ce qui concerne International Harvester, les actifs sont les actifs nets pour toutes les années considérées, soit l'équivalent de la participation de la société dans les filiales non nord-américaines; le pourcentage est fonction du total des actifs nets.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 2.5, et analyse par la Commission des derniers *Rapports annuels* des sociétés.

Il n'existe que des informations fragmentaires sur la rentabilité relative des différentes gammes de produits et des différentes régions. Il est donc difficile de tirer des conclusions définitives sur la rentabilité de la production et la vente des machines agricoles en Amérique du Nord. Selon la *White Motor Corporation*, compagnie nouvellement venue à l'industrie des machines agricoles et dont les

ventes se font presque exclusivement en Amérique du Nord, «les marges bénéficiaires sur les ventes de machines agricoles sont généralement supérieures à celles qui sont réalisées sur les ventes de camions et de matériel industriel»<sup>1</sup>. *International Harvester* a publié quelques renseignements sur ses gains par région. Voici les résultats pour la période allant de 1962 à 1967:

	Ventes annuelles (en millions de dollars américains)	Revenu net (en pourcentage des ventes)	Revenu net (en pourcentage de l'actif net)
(moyennes pour 1962 à 1967)			
Amérique du Nord	\$1,800	4.4	9.1
Europe et Afrique	247	1.5	3.1
Amérique latine	68	(0.4)	(0.8)
Région du Pacifique	130	4.1	8.9
Total mondial	\$2,244	3.9	8.2

Il apparaît donc que les gains réalisés en Amérique du Nord ont été nettement supérieurs à ceux qui ont été réalisés dans le reste du monde. *Deere* a également fait état d'importantes pertes en dehors de l'Amérique du Nord depuis sa décision d'entrer sur le marché aussi bien comme fabricant que comme vendeur. En revanche, les revenus nets de *Massey-Ferguson* après paiement des impôts, semblent avoir été en 1966, en pourcentage des ventes, de 5.7 p. 100 en dehors de l'Amérique du Nord et de 3.9 p. 100 seulement en Amérique du Nord<sup>2</sup>. Cette différence entre la situation de *Deere* et celle de *Massey-Ferguson* concorde avec le fait que cette dernière compagnie est déjà bien implantée en dehors de l'Amérique du Nord et qu'elle essaie d'accroître sa part sur le marché américain, alors que c'est le contraire qui prévaut pour *Deere*. Il est probable que les deux compagnies encourent des frais de vente supplémentaires et vendent à plus bas prix sur les marchés qu'elles tentent de conquérir.

Comme l'évaluation des bénéfices se fait souvent par rapport à l'actif, il est également utile d'examiner les données disponibles sur les dépenses d'immobilisation et le niveau des actifs. Les différents indicateurs du tableau 12.4 donnent dans une certaine mesure le niveau des dépenses d'immobilisation et la situation de l'actif immobilisé des six sociétés. D'après ces renseignements ce sont *Deere* et *Massey-Ferguson* qui ont réalisé le plus de dépenses d'immobilisation par rapport aux ventes au cours de la dernière décennie, ces dépenses se montant en moyenne à 5.3 et 5.5 p. 100 des ventes. *Case* a eu un niveau de dépenses comparables au cours du dernier lustre (1963 à 1967). En conséquence, *Deere* et *Massey-Ferguson* ont la structure d'actif immobilisé la plus «neuve», si l'on en

<sup>1</sup> Prospectus de la compagnie, le 12 mars 1968, p. 7.

<sup>2</sup> Chiffres approximatifs, car ils n'apparaissent sous forme de tableau que dans E. P. Neufeld, *A Global Corporation*, Toronto, 1969, pp. 166 à 169.

TABLEAU 12.4—INDICATEURS DES INVESTISSEMENTS EN ACTIF IMMOBILISÉ ET DÉPENSES D'IMMOBILISATION DES SIX GRANDES SOCIÉTÉS DE FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES, AU COURS DE DIFFÉRENTES PÉRIODES COMPRISES ENTRE 1957 ET 1967

	Actif net immobilisé par salarié, moyenne de 1962 à 1967	Dépenses d'immobilisation en pourcentage des ventes		Dépenses d'immobilisation 1963 à 1967, en pourcentage de l'actif net immobilisé (décembre 1967)	Rapport des ventes nettes à l'actif net immobilisé 1963 à 1967
		1957 à 1967	1963 à 1967		
	(\$'000 É.-U.)				
Deere	4.8	5.3	6.0	105	4.6
Massey-Ferguson	3.2	5.5	5.4	107	5.0
International Harvester	3.9	3.9	4.0	80	5.0
Case	4.3	3.3	5.3	91	5.0
Allis-Chalmers	3.6	2.0	2.7	90	4.5
White Motor	3.0 <sup>1</sup>	—	1.6	87	15.0

<sup>1</sup> 1967 seulement.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableaux 4.6 à 4.9.

juge par le rapport entre leurs dépenses d'immobilisation au cours des cinq dernières années et leur actif net immobilisé en 1967. Par rapport aux ventes, *White Motor* et *Allis-Chalmers* ont le plus bas niveau de dépenses d'immobilisation. Chez cinq des six sociétés, le rapport «ventes/actif net immobilisé» est compris entre 4.5 et 5.0 p. 100. *White Motor* constitue une exception avec 15.0: ce chiffre correspond sans aucun doute à des acquisitions d'actif à des prix très favorables.

La comparaison des rapports en pourcentage des ventes des bénéfices d'exploitation des six sociétés au cours de l'après-guerre révèle une nette différence de rentabilité entre chacune d'elles et une baisse générale du pourcentage des bénéfices. Comme on le verra au tableau 12.5, ces rapports, pour trois sociétés, *Massey-Ferguson*, *Case* et *Allis-Chalmers*, ont varié, de 1957 à

TABLEAU 12.5—BÉNÉFICES D'EXPLOITATION, EN POURCENTAGE DES VENTES NETTES, DES SIX GRANDES SOCIÉTÉS DE MACHINES AGRICOLES, EN 1947 À 1956, 1957 À 1967, 1963 À 1967, 1968 ET 1969

	Deere	Massey-Ferguson	Case	International Harvester	Allis-Chalmers	White Motor
1947 à 1956	17.4	10.7	10.9	8.8	10.2	n.d.
1957 à 1967	14.8	6.7	4.0	8.2	4.7	n.d.
1963 à 1967	15.3	7.4	7.5	8.2	4.0	7.1
1968	10.1	6.5	6.1	6.1	(10.8)	6.1
1969	10.3	6.1	6.1	5.4	n.d.	4.7

Source: *Rapports annuels* des sociétés et *Moody's Industrial Manual*.

1967, de 37 à 63 p. 100 des chiffres de la décennie précédente. *Deere et International Harvester* ont accusé des baisses beaucoup plus faibles. Le pourcentage des bénéfices d'exploitation de *Deere* est de loin le plus élevé, soit plus du double de celui des autres sociétés.

Ce pourcentage élevé chez *Deere* correspond presque entièrement à un rapport inférieur entre le coût des marchandises vendues et des ventes nettes. Ce dernier rapport a été de 73.5 p. 100 en moyenne au cours de la période 1957 à 1967, soit un chiffre très inférieur à celui de n'importe laquelle des cinq autres sociétés (tableau 12.6). Quatre des autres sociétés avaient un rapport compris dans l'étroite fourchette de 80 et 81 p. 100 et la dernière, *Allis Chalmers*, avait un rapport de 83.6 p. 100. Celui de *Massey-Ferguson*, 80.9 au cours de la période, cache une tendance à la baisse, avec des chiffres qui sont passés de 88

TABLEAU 12.6—PRIX DE REVIENT ET BÉNÉFICES DES COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES, POUR \$100 DE VENTES

(moyennes de 1957 à 1967)

	Deere	Massey-Ferguson	Case	International Harvester	Allis-Chalmers	White Motor <sup>1</sup>
Ventes nettes	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Prix de revient des marchandises vendues	<u>73.50</u>	<u>80.90</u>	<u>80.40</u>	<u>80.60</u>	<u>83.60</u>	<u>80.80</u>
Bénéfices bruts	26.50	19.10	19.60	19.40	16.40	19.20
Frais de vente, frais généraux et administratifs	<u>11.70</u>	<u>12.40</u>	<u>15.60</u>	<u>11.20</u>	<u>11.70</u>	<u>12.10</u>
Bénéfices d'exploitation	14.80	6.70	4.00	8.20	4.70	7.10
Intérêts et autres dépenses (chiffres nets) <sup>2</sup>	.40	1.20	3.30	.90	.40	.70
Bénéfices avant paiement des impôts	<u>14.40</u>	<u>5.50</u>	<u>.70</u>	<u>7.30</u>	<u>4.30</u>	<u>6.40</u>
Impôts sur le revenu	<u>7.70</u>	<u>1.80</u>	<u>2.60</u>	<u>3.50</u>	<u>2.00</u>	<u>2.90</u>
Taux d'imposition (impôts sur le revenu en pourcentage des bénéfices avant paiement des impôts)	54%	33%	165% <sup>4</sup>	48%	46%	45%
Revenu net (après paiement des impôts)	<u>6.70</u>	<u>3.70</u>	<u>(.50)</u>	<u>3.80</u>	<u>2.30</u>	<u>3.50</u>
Capital-actions employé pour \$100 de ventes <sup>3</sup>	63.00	40.00	45.00	53.00	54.00	25.00
Revenus des placements (après paiement des impôts)	10.6%	9.3%	(1.1)%	7.2%	.43%	13.8%

<sup>1</sup> Pour White Motor Corporation, seule la période 1963 à 1967 a été retenue, cette société n'ayant fait son entrée dans l'industrie des machines agricoles, par acquisition, qu'en 1960 à 1962.

<sup>2</sup> Le poste «intérêts et autres dépenses (chiffres nets)» est un compte de bilan et comprend le remboursement des intérêts, la facturation des filiales de financement pour frais de financement, les bénéfices nets de ces filiales et autres revenus et dépenses mineurs.

<sup>3</sup> Les chiffres ont été établis d'après la moyenne des bilans de fin d'année.

<sup>4</sup> Ce taux élevé provient des grandes pertes enregistrées depuis le milieu de la période.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 3.2.

environ en 1957 à 83 en 1958 et à 77 p. 100 ces dernières années. *Deere* est la seule des six sociétés à vendre surtout des machines agricoles et, de plus, à les vendre principalement au Canada et aux États-Unis. En outre, comme nous le verrons plus en détail par la suite, le pourcentage des bénéfices de *Deere* a été récemment diminué par des pertes dues à ses tentatives d'implantation sur les marchés européens et autres. On a estimé que le pourcentage de ses bénéfices d'exploitation aurait pu être 15.5 au lieu de 14.8, au cours de 1957 à 1967, si ces pertes avaient été évitées. Du point de vue de l'importance de ses ventes de machines agricoles par rapport à ses ventes totales et de l'étendue de ses ventes en Amérique du Nord, *Case* se rapproche plus de *Deere* que de n'importe quelle autre société. Toutefois *Case* avec un volume de matériel agricole bien inférieur, environ 20 p. 100 de celui de *Deere*, n'a enregistré que 4 p. 100 de bénéfices d'exploitation au cours de la période considérée. Cette situation est en grande partie la conséquence des grandes pertes subies en 1960 et 1961. Plus récemment, de 1963 à 1967, le pourcentage de *Case* a été d'environ 7.5, alors qu'il a été de 15.3 p. 100 chez *Deere*.

On trouvera également au tableau 12.6 des indications sur les revenus nets après paiement des impôts, en pourcentage des ventes et en revenu des placements, au cours de la période 1957 à 1967. Ici encore, dans le rapport revenu net/ventes, les chiffres de *Deere* sont plus élevés que ceux de cinq autres sociétés. Toutefois *White Motor*, dont les chiffres ne correspondent qu'aux années de fortes ventes, soit 1963 à 1967, a eu des revenus de placements supérieurs à ceux de *Deere*. Cette situation résulte en partie du fait que *White* a acquis son actif de production dans les compagnies *Oliver*, *Minneapolis-Moline* et *Cockshutt* en-dessous de la valeur comptable. Dans ses rapports annuels, *White* a indiqué avoir acquis *Oliver* à environ 80 p. 100 de la valeur comptable et *Minneapolis-Moline* à 63 p. 100. Le capital-actions pour \$100 de ventes n'est que de \$25 chez *White*, comparativement à \$63 chez *Deere*. Le pourcentage du revenu net de *Deere* est également inférieur à celui des autres compagnies en raison d'un taux d'imposition moyen supérieur. Les taux d'imposition des différentes compagnies varient notablement du fait de la différence des taux d'imposition d'un pays à l'autre, des pertes enregistrées certaines années par telle ou telle compagnie et des avantages obtenus grâce à des incitations fiscales particulières.

Dans l'interprétation des bénéfices réalisés par les compagnies de fabrication de machines agricoles, il est important de tenir compte de la structure assez inhabituelle des actifs de cette industrie. Comme on l'a vu au chapitre 11, après que les demandes d'après-guerre restées en suspens eurent été satisfaites au début des années 1950 et que les ventes totales de machines agricoles eurent baissé, l'industrie nord-américaine introduisit la pratique de l'entreposage sans intérêt des machines agricoles neuves chez les détaillants. Plus tard, la plupart des compagnies ont appliqué cet usage aux machines de reprise. Chez toutes les sociétés, il en est résulté une considérable augmentation des comptes à recevoir.

En outre, à la fin des années 1950, presque toutes les grandes sociétés ont créé des plans de financement pour permettre à leurs concessionnaires de financer

les ventes à leur clientèle d'exploitants agricoles. Pour faciliter cette augmentation du crédit, les six compagnies considérées ont créé des filiales de financement. Celle d'*International Harvester* a été fondée en 1949, celles des autres compagnies entre 1955 et 1962. La plupart des compagnies vendent leurs billets à ordre sur les machines entreposées chez les concessionnaires, ainsi que leurs contrats de ventes au détail, à leur filiale de financement. Toutefois, *Massey-Ferguson* et *Deere* conservent généralement leurs comptes à recevoir des détaillants dans la compagnie mère.

Le résultat de ces opérations figure au tableau 12.7, qui donne pour 1957 et 1967 le bilan combiné des six compagnies d'une part avec les filiales de financement, d'autre part sans elles. Lorsque les comptes de ces filiales sont consolidés avec ceux de la compagnie mère, le bilan combiné fait apparaître une augmentation des comptes à recevoir, qui passent à 50 p. 100 du total des actifs, par rapport à 33 p. 100, dix ans auparavant. Au passif, il y a eu un accroissement substantiel, mais plus petit, du passif exigible comme source de financement. Des variations comparables mais bien inférieures, apparaissent lorsqu'on ne tient pas compte, dans les totaux des bilans, des filiales de financement.

TABLEAU 12.7—STRUCTURE DES BILANS, EN 1957 ET EN 1967, DE SIX GRANDES ENTREPRISES DE MACHINES AGRICOLES, AVEC ET SANS LES FILIALES DE FINANCEMENT (en pourcentage du total)

	Sans les filiales de financement		Avec les filiales de financement	
	1957	1967	1957	1967
<b>Actif</b>				
Comptes à recevoir	33	50	23	27
Inventaire	32	26	36	36
Actif immobilisé net	23	16	26	23
Autres	12	8	15	14
Total	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
<b>Passif</b>				
Exigibilité	26	38	18	26
Dettes à long terme	15	23	16	15
Dividendes	59	39	66	59
Total	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableaux 4.1, 4.2, annexe, tableaux C.8, C.9, et chiffres de la Commission.

Une situation comparable apparaît au tableau 12.8, qui montre la source et l'utilisation de l'encaisse de cinq des six grandes entreprises au cours de la période 1957 à 1967. Ces données, qui comprennent les chiffres consolidés des filiales de financement, montrent que les cinq entreprises ont employé 40 p. 100 de leur encaisse au cours de la période en question à financer les comptes à recevoir. Elles n'ont ajouté que 28 p. 100 de l'encaisse totale à l'actif immobilisé.

TABLEAU 12.8—MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE DES GRANDES ENTREPRISES DE MACHINES AGRICOLES, DE 1957 À 1967<sup>1</sup>  
CHIFFRES CONSOLIDÉS, FILIALES DE FINANCEMENT COMPRISES

(en pourcentage du total du financement et des investissements)

	Deere	Massey-Ferguson	International Harvester	Case	Allis-Chalmers	White Motor <sup>2</sup>	Total		
								(en millions de dollars)	
<b>Financement</b>									
Revenu net	30.5	24.2	36.6	(3.3)	18.8	31.8	28.3	1,738	
Plus amortissements	15.4	19.6	28.9	14.9	22.6	8.2	21.1	1,293	
Exploitation	45.9	43.8	65.5	11.5	41.4	40.0	49.4	3,031	
Plus dettes à court terme (nettes)	16.3	20.1	14.8	10.8	28.9	27.2	18.3	1,122	
Compte à recevoir et autres augmentations du passif courant	13.7	11.5	6.1	40.0	5.9	7.3	10.8	668	
Dettes à long terme et autres augmentations de passif à long terme	20.0	11.3	13.1	46.7	21.6	24.5	18.2	1,115	
Actions ordinaires émises (nettes)	4.1	13.3	0.5	(9.1)	2.2	1.0	3.3	201	
Total du financement	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	6,137	
<b>Investissements</b>									
Augmentation des comptes à recevoir	45.0	36.3	27.4	68.7	51.2	50.4	39.7	2,449	
Augmentation d'inventaire	12.6	14.7	12.7	17.6	1.9	21.0	12.5	769	
Plus actif immobilisé (net)	23.9	31.6	32.1	28.0	27.2	14.7	28.1	1,731	
Autres augmentations d'actif	3.1	4.6	1.1	(0.3)	7.2	0.7	2.8	173	
Dividendes	11.6	8.8	18.8	2.2	12.5	11.7	13.3	817	
Retrait des actions privilégiées (nettes)	1.9	2.5	3.8	(1.0)	(0.4)	1.6	2.2	87	
Frais par rapport à excédent d'exploitation et excédent de capital (nets)	1.9	1.5	4.1	(15.2)	0.4	(0.1)	1.4	137	
Total des investissements	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	6,163	
Augmentation (diminution) de l'encaisse et des valeurs réalisables (en pourcentage du total du financement)	(0.6)	0.2	(2.9)	4.2	2.7	2.1	(0.4)	(25)	

<sup>1</sup> Clôture des exercices financiers: *White Motor* et *Allis-Chalmers*, le 31 décembre; autres sociétés, le 31 octobre.

<sup>2</sup> Chiffres des cinq années se terminant au 31 décembre 1967 seulement.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau C.10 et analyses de la Commission.

Dans le cas de *Deere*, la part de l'encaisse allant au financement des comptes à recevoir a été encore supérieur, soit 45 p. 100 du total. Cela révèle indubitablement que les ventes de matériel lourd de *Deere* sont concentrées sur les machines agricoles et le marché nord-américain et que sa politique est de vendre en consignment au Canada. Les cinq entreprises ont consacré ensemble quelque 2.5 milliards de dollars au financement de leurs comptes à recevoir sur cette période.

La supériorité de l'actif disponible par rapport à l'actif immobilisé dans les bilans des compagnies considérées apparaît nettement au tableau 12.9. Les rapports actifs/ventes des deux sociétés qui concentrent le plus leurs activités sur

TABLEAU 12.9—REVENUS NETS, ACTIF UTILISÉ, REVENU DES PLACEMENTS ET REVENU DU TOTAL DE L'ACTIF POUR LES SIX GRANDES COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES, AVEC LES FILIALES DE FINANCEMENT, EN POURCENTAGE DES VENTES, 1963 À 1967

	Deere	Massey-Ferguson	Case	International Harvester	Allis-Chalmers	White Motor
Ventes nettes	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Revenu net (après paiement des impôts)	6.5	4.4	3.8	4.0	2.0	3.5
Total de l'actif utilisé						
Comptes à recevoir	75.0	50.0	79.0	37.0	48.0	37.0
Inventaire	30.0	31.0	31.0	30.0	32.0	29.0
Actif immobilisé net	22.0	20.0	19.0	19.0	18.0	6.0
Autres	6.0	3.0	15.0	11.0	11.0	4.0
Total de l'actif	133.0	104.0	144.0	97.0	109.0	76.0
Part des actionnaires	59.0	40.0	31.0	47.0	47.0	25.0
Revenu de placement (après paiement des impôts)	11.0	11.0	12.5	8.6	4.3	13.8
Revenu de l'actif total (après paiement des impôts)	7.7	8.3	6.5	6.9	3.6	7.9

Nota: Le revenu de placement se définit comme le revenu net après paiement des impôts en pourcentage de la part des actionnaires. Le revenu de l'actif total se définit comme le revenu net après paiement des impôts plus paiement des intérêts en pourcentage du total de l'actif.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 4.13 et chiffres de la Commission.

le marché nord-américain, à savoir *Deere* et *Case*, sont supérieurs à ceux de n'importe quelle autre des sociétés, avec 133 et 144 respectivement. Pour chaque \$100 de ventes, *Deere* détenait à la fin de son exercice financier \$133 d'actif en moyenne, dont \$105 en comptes à recevoir ou en stocks et seulement \$22 en actif immobilisé. De même, *Case* détenait \$144 d'actif pour chaque \$100 de ventes, dont \$110 en comptes à recevoir ou en stocks et seulement \$19 en actif immobilisé. Comme les chiffres de l'actif ont été relevés à la clôture de l'exercice financier de la compagnie, soit, dans chaque cas, à la fin de la grosse saison des ventes, ces rapports d'actif ne correspondent pas uniquement à l'accumulation saisonnière des stocks de la société et des concessionnaires en prévision de la



saison des ventes. En fait, il est vraisemblable que la moyenne mensuelle des chiffres ferait apparaître un rapport actif disponible/actif immobilisé encore plus élevé.

En raison du rapport relativement bas de l'actif immobilisé à l'actif total, il est évident que les différences relativement grandes de rentabilité au niveau de la fabrication, consécutives par exemple à des économies d'échelle, ne donneraient que de modestes différences dans le taux de revenu sur l'actif total ou sur la part des actionnaires. Comme on l'a vu au chapitre 7, une compagnie produisant annuellement 60,000 tracteurs ou 90,000 unités aurait un revenu sur son actif de fabrication bien supérieur à celui d'une compagnie produisant 20,000 unités. Dans le domaine des tracteurs, cela représente en gros la différence entre *Deere* et *Case*. De plus, *Deere* a un chiffre d'affaires bien supérieur à celui de *Case* sur les moissonneuses-batteuses et sur beaucoup d'autres produits; ses ventes totales de machines agricoles étant le quadruple ou le quintuple de celles de *Case*. Étant donné le volumineux actif détenu par les deux sociétés, il est clair que les bénéfices en principe plus élevés de *Deere* au niveau de la fabrication se fondront beaucoup plus dans son revenu global de placement ou son revenu sur actif total.

En revenu de placement (revenu net après paiement des impôts en pourcentage de la part des actionnaires), les bénéfices moyens à long terme des cinq compagnies ou leurs activités mondiales pour tous les produits ne sont pas élevés si on les compare avec ceux d'autres grandes sociétés américaines à siège social américain (*White Motor* exceptée en raison de son entrée récente dans l'industrie). D'après une enquête récente menée sur 528 grandes corporations américaines, les deux tiers de celles-ci ont gagné plus que *Deere*, la plus rentable des cinq, sur la période 1946 à 1965<sup>3</sup>. La comparaison se présente ainsi:

Revenu moyen de placement des 528 grandes corporations américaines, 1946 à 1965		Situation relative du revenu de placement des cinq grandes compagnies de machines agricoles (1946 à 1967)	
Taux de revenu (pourcentage)	Pourcentage de toutes les corporations	(revenu de placement entre parenthèses)	
Plus de 20	13		
16 - 20	14		
12 - 16	31		
10 - 12	17	Deere	(11.0)
8 - 10	13	Massey-Ferguson	(10.3)
6 - 8	7	International Harvester	(7.6)
Moins de 6	5	Allis-Chalmers	(6.3)
Total	100	Case	(3.3)

Trois des cinq compagnies étaient dans la catégorie inférieure occupée par 12 p. 100 des 528 grandes corporations considérées.

<sup>3</sup>J. J. Scanlon, «How Much Should a Corporation Earn?» *Harvard Business Review*, vol. 45, n° 1, janvier-février 1967.

Les résultats sont quelque peu différents quand on prend pour critère le revenu moyen sur la valeur comptable de l'actif total. De ce point de vue, dans les premières années de la période allant de 1946 à 1956, les cinq grandes entreprises ont eu un revenu supérieur au revenu moyen des industries manufacturières étudiées par George Stigler<sup>4</sup>. La comparaison des gains des cinq sociétés, selon le critère utilisé, figure au tableau 12.10. Cependant, les chiffres pour l'ensemble de l'industrie des machines agricoles montrent des gains inférieurs, en revenu sur actif total, à ceux de l'ensemble de l'industrie manufacturière ou des sous-groupes machines et produits manufacturés en métal (tableau 12.11).

### Bénéfices réalisés par l'industrie des machines agricoles au Canada

Pour évaluer ces bénéfices, la Commission a diffusé un questionnaire financier qui a été rempli par toutes les grandes entreprises et quelques-unes des petites. Elle espérait obtenir des données pour la période 1957 à 1966, mais des

TABLEAU 12.10—REVENU DE PLACEMENT ET REVENU SUR ACTIF TOTAL DES SIX GRANDES ENTREPRISES DE MACHINES AGRICOLES, 1946 À 1967

(après paiement des impôts sur les sociétés)

	Revenu sur actif total			Revenu de placement		
	1946 à 1956	1957 à 1967	1963 à 1967	1947 à 1956	1957 à 1967	1963 à 1967
	(en pourcentage)			(en pourcentage)		
Deere	7.9	7.4	7.7	11.5	10.6	11.0
Massey-Ferguson	7.4	7.1	8.3	14.5	9.3	11.0
International Harvester	6.4	5.5	6.9	8.2	7.2	8.6
Allis-Chalmers	6.2	3.7	3.6	9.1	4.3	4.3
Case	6.1	1.7	6.5	7.8	(1.1)	12.5
White Motor	n.d.	n.d.	7.9	n.d.	n.d.	13.8

Nota: Les chiffres du revenu de placement comprennent la consolidation des chiffres de filiales de financement. Ceux du revenu sur actif total correspondent à l'actif et aux gains de la société mère, la part de la filiale de financement étant donnée sur une base nette. Si l'on connaissait les chiffres consolidés, cela réduirait les revenus indiqués d'environ un pour cent dans les années ultérieures.

Le revenu de placement se définit comme le revenu net après paiement de l'impôt en pourcentage de la part des actionnaires. Le revenu sur actif total se définit comme le revenu net après paiement des impôts plus paiement des intérêts en pourcentage de l'actif total.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableaux 3.4, 3.6, 4.13, et chiffres de la Commission.

<sup>4</sup>Les chiffres de G. J. Stigler couvrent la période 1947 à 1956. Le revenu sur actif total se définit comme le rapport du revenu net plus les intérêts à l'actif total moins les investissements, dans d'autres compagnies. Voir *Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries*, National Bureau of Economics Research (Princeton, Princeton University Press, New Jersey, 1963).

TABLEAU 12.11—TAUX MOYENS DE REVENU SUR ACTIF TOTAL  
(VALEURS COMPTABLES) DES DIFFÉRENTES INDUSTRIES AMÉRICAINES  
1948 À 1957 ET 1958 À 1965

	Taux de revenu	
	1948-1957	1958-1965
	(pourcentage)	
Fabrication	5.0	6.2
Machines (sauf matériels de transport et électrique)	5.5	6.9
Machines agricoles	4.6 <sup>1</sup>	4.8
Produits manufacturés en métal	5.2	6.3
Matériel de transport (sauf automobiles)	4.0	4.7

Nota: Les chiffres de 1948 à 1957 ne sont pas tout à fait comparables à ceux de 1958 à 1965. Stigler n'a pas tenu compte du revenu des titres dans le revenu, ni de la valeur des titres dans l'actif. Le réajustement du revenu tient compte des retraits excessifs opérés par des agents des petites compagnies. Il n'y a eu aucun réajustement de ce genre au cours de la dernière période 1958 à 1965.

<sup>1</sup> Les chiffres originaux de Stigler comprennent la ventilation du taux de revenu des machines agricoles. Il ne tient pas compte cependant de cette ventilation dans ses *errata*. Le calcul du chiffre donné ici pour les machines agricoles repose sur la relation machines agricoles, ensemble des machines (à l'exclusion du matériel de transport et du matériel électrique) dans les renseignements originaux.

Source: D. Schwartzman, *Oligopoly in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 12 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 7.1.

transferts de propriété et la disparition de dossiers expliquent la limitation des totaux publiés à la période 1960 à 1966. Même alors, il n'a pas été possible à toutes les compagnies de fournir des données sur les premières années de cette période. On a obtenu des données plus limitées pour les années 1967 à 1969.

Pour les besoins de l'analyse, on a réparti les différentes compagnies en quatre groupes. Le groupe I est formé des quatre grandes compagnies qui ont des usines de fabrication au Canada et qui ont également leur propre réseau de distribution en gros de machines et de pièces détachées. Le groupe II comprend six grandes compagnies qui ont un réseau de distribution en gros au Canada mais n'y fabriquent pas de machines. Le groupe III est formé d'une seule entreprise, *Versatile Manufacturing Company* qui figure séparément, parce que des données publiées sur ses activités étaient disponibles et qu'elle a connu un succès inhabituel au cours des dernières années. Le groupe IV se compose de six compagnies relativement petites de fabrication et de distribution de machines agricoles à capital 100 p. 100 canadien. On trouvera dans une série de tableaux statistiques joints au présent chapitre (tableaux 12.24, 12.25, 12.26 et 12.27) un complément d'information sur les gammes de produits, le réseau de distribution en gros et les installations de fabrication de ces diverses compagnies<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> On trouvera d'autres renseignements sur le questionnaire financier dans D. Martinusen et B. P. Barry, *op. cit.*, ch. 5 et annexe A.

Les 17 entreprises de machines agricoles étudiées ont compté en 1966 pour 86 p. 100 dans le total des ventes de machines agricoles et de pièces de rechange au Canada, pour 85 p. 100 dans la fabrication de toutes les machines agricoles au Canada, pour 82 p. 100 de la valeur ajoutée de cette fabrication et pour 93 p. 100 des exportations canadiennes de machines agricoles et de pièces de rechange. Les chiffres portent aussi bien sur le matériel industriel léger que sur les machines agricoles de ces compagnies, mais comme le premier n'entre en ligne de compte que pour 10 p. 100 du total, les résultats globaux reflètent surtout les activités de machines agricoles.

Dans les pourcentages précédents de toutes les activités signalées, les quatre entreprises du groupe I et les six entreprises du groupe II sont d'une écrasante supériorité, comme le démontrent les chiffres ci-dessous. Les quatre compagnies du groupe I ont compté en gros pour les deux tiers des ventes intérieures et des importations et pour 96 p. 100 des exportations. Les groupes I et II ont compté ensemble pour plus de 90 p. 100 des trois catégories.

Ventilation par groupe, selon les chiffres indiqués,  
à la Commission, des ventes sur le marché intérieur,  
des exportations et des importations des machines  
agricoles et de pièces de rechange, 1966

(en pourcentage du total)

	Ventes intérieures	Exportations	Importations
Groupe I	68	96	65
Groupe II	26	—	35
Groupe III et IV	6	4	—
	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

Les données fournies par le questionnaire financier de la Commission soulignent aussi la mesure dans laquelle les importations et les exportations canadiennes de machines agricoles reflètent un mouvement de marchandises d'une division ou d'une filiale d'une compagnie à une autre division ou filiale de la même compagnie. Plus de 90 p. 100 des importations et des exportations canadiennes de cette industrie entrent dans cette catégorie.

Pour analyser les bénéfices de l'industrie canadienne, la Commission a eu d'abord à définir une méthode appropriée. Elle aurait pu évaluer les taux de revenu de placement, c'est-à-dire le revenu net après paiement des impôts en pourcentage de la part des actionnaires. Toutefois, cela n'aurait pas de grande importance pour beaucoup de compagnies canadiennes parce qu'elles fonctionnent à 100 p. 100 comme filiales de grandes entreprises internationales. Elle aurait pu également évaluer le revenu net en pourcentage des ventes. Les chiffres en sont connus, mais la signification aurait été différente pour les entreprises qui fabriquent et qui vendent au Canada et pour celles qui ne font qu'y vendre. Ainsi, la Commission a conclu que la façon la plus utile de mesurer les bénéfices consisterait à évaluer le revenu sur actif total avant paiement des impôts. Dans toutes les entreprises, l'actif comprend

surtout les comptes à recevoir des détaillants et des exploitants agricoles, ainsi que des stocks de machines et de pièces entreposées à la division ou aux dépôts centraux. Chez les sociétés du groupe II, l'actif immobilisé compte actuellement pour moins de 4 p. 100 du total de l'actif.

En parlant de toutes les sociétés des groupes I et II, le grand volume d'exportations ou d'importations effectuées entre la compagnie mère et la filiale, à des prix qui sont nécessairement des prix de transfert, on constate facilement l'élément arbitraire dans la façon dont les bénéfices sont déclarés. Nous examinerons d'abord ces bénéfices, puis la mesure dans laquelle ils sont touchés par les prix de transfert.

Les revenus nets sur actif total déclarés par ces quatre groupes de sociétés pour la période 1960 à 1966 figurent ci-dessous. Le revenu net, c'est-à-dire avant paiement des impôts plus intérêts, est celui qui provient des machines agricoles et du matériel léger des compagnies (voir chiffres des différents groupes de compagnies au tableau 12.12). Comme la méthode de mesure utilisée ici diffère de celle qui a été utilisée plutôt pour les grandes compagnies internationales, nous donnons, au tableau 12.13 une mesure comparable pour les activités mondiales de ces compagnies et pour diverses industries manufacturières américaines.

Au cours de la période 1960 à 1966, les sociétés des groupes I et II ont réalisé un revenu sur actif de 8.9 et 8.7 p. 100 respectivement. Les bénéfices ont été relativement faibles au début de cette période, mais ils ont augmenté notablement avec l'accroissement des niveaux de vente au milieu des années 1960. Presque tout le temps, les bénéfices déclarés par les petites compagnies des groupes III et IV ont été bien supérieurs à ceux des grandes compagnies. Le revenu sur actif réalisé par les compagnies des groupes I et II ne diffère pas sensiblement de celui qu'ont réalisé les cinq grandes entreprises internationales pour une période légèrement plus longue de 1957 à 1967 (tableau 12.13). Il a été beaucoup plus faible que le revenu sur actif de 17.7 p. 100 réalisé par l'industrie automobile des États-Unis durant la même période. Si donc on en juge par le revenu sur actif, les bénéfices réalisés au Canada par les compagnies de machines agricoles qui réalisent la majeure partie des ventes canadiennes doivent être considérés comme moyens. D'autres informations sur la structure de l'actif et les gains des entreprises de chaque groupe figurent aux tableaux 12.28, 12.29, 12.30 et 12.31 en annexe au présent chapitre.

Le tableau 12.14 donne une vue sommaire de l'importance relative des différents actifs par rapport aux ventes pour chacun des quatre groupes. Le résultat est comparable à celui qu'on a déjà obtenu pour les six grandes compagnies internationales. Par rapport aux ventes, chaque groupe a un important portefeuille d'actif distribué et un actif immobilisé relativement faible.

Le revenu sur actif total nettement supérieur de *Versatile*, de deux à trois fois supérieur à celui des sociétés des groupes I et II, reflète les prix de revient inférieurs tant dans la fabrication que dans la distribution. En ce qui concerne l'infériorité des coûts de fabrication, elle provient en partie des moindres frais de main-d'œuvre dans la région de Winnipeg. La Commission a estimé les taux de salaire, compte tenu des

TABLEAU 12.12—REVENU SUR ACTIF DES ENTREPRISES CANADIENNES DE MACHINES AGRICOLES PAR GROUPE, 1960 À 1966  
(GROUPE III, 1963 À 1968)  
(avant paiement des impôts)

	Groupe I	Groupe II	Groupe III	Groupe IV		
	(3 sociétés sur 4)	(5 sociétés sur 6)	(1 société)	(3 sociétés)	(5 sociétés)	(6 sociétés)
1960	5.0	(3.1)	n.d.	3.4		
1961	5.8	(1.7)	n.d.	11.8	9.9	
1962	8.8	7.6	n.d.	40.9	36.4	
1963	11.6	11.9	40.9	37.9	34.9	28.1
1964	10.4	11.0	44.6	24.3	23.1	17.6
1965	9.0	9.3	38.7	30.1	33.4	25.7
1966	10.2	15.9	38.7	23.6	23.2	21.5
Moyennes <sup>1</sup>	8.9	8.7	40.1	25.2	26.6	22.9
1967			28.4			
1968			16.2			
Moyenne 1963 à 1968 <sup>1</sup>			28.4			

n.d. — non disponible.

Nota: *Revenu sur actif*: Bénéfices avant paiement des impôts plus paiement des intérêts en pourcentage du total de l'actif.

<sup>1</sup>Moyenne du revenu total par rapport au total de l'actif annuel pour la période considérée.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n<sup>o</sup> 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 6.1.

TABLEAU 12.13—RENTABILITÉ COMPARÉE: REVENU SUR ACTIF ET REVENU DE PLACEMENT DE CINQ GRANDES ENTREPRISES DE MACHINES AGRICOLES ET DE CERTAINES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES AMÉRICAINES, MOYENNE POUR 1957 À 1967

	Revenu sur actif	Revenu de placement
Grandes entreprises de machines agricoles <sup>1</sup>		
Deere & Company	14.2	10.6
Massey-Ferguson	9.1	9.3
J. I. Case Company	2.8	(1.1)
International Harvester Company	9.9	7.2
Allis-Chalmers Manufacturing Company	6.0	4.3
Moyenne	9.7	7.3
Industries manufacturières américaines de fabrication		
Produits manufacturés en métal sauf machines et matériel de transport	10.4 <sup>2</sup>	8.0 <sup>3</sup>
Machines, sauf équipement électrique et matériel de transport	12.2 <sup>2</sup>	9.1 <sup>3</sup>
Matériel de transport sauf automobiles	9.0 <sup>2</sup>	8.7 <sup>3</sup>
Automobiles et équipement	17.7 <sup>2</sup>	13.3 <sup>3</sup>
Fabrication totale	9.8 <sup>2</sup>	8.2 <sup>3</sup>

Nota: *Revenu sur actif*: Bénéfices avant paiement des impôts plus frais d'intérêts en pourcentage de l'actif total.

*Revenu de placement*: Revenu net (bénéfices après paiement des impôts) en pourcentage de la part des actionnaires.

<sup>1</sup> On n'a calculé les rapports que pour les compagnies mères faute de données disponibles sur les frais d'intérêts pour les filiales de financement de plusieurs compagnies.

<sup>2</sup> Moyenne pour dix ans, 1957 à 1966.

<sup>3</sup> Moyenne pour neuf ans, 1957 à 1966, 1963 exclus.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 6.2.

avantages sociaux, payés par les fabricants de machines agricoles de la région de Winnipeg, à 57 p. 100 de ceux du Sud-ontarien et à 50 p. cent environ de ceux de Moline<sup>6</sup>. Cette entreprise a également réduit ses coûts de fabrication en limitant le nombre et la dimension de ses produits, en les fabriquant en masse et en les destinant spécialement à la région céréalière des Prairies du Canada et des États-Unis: elle a ainsi réalisé sur les prix de revient des économies que n'aurait pas permises une production destinée à répondre à des conditions beaucoup plus variées. Finalement, *Versatile* fonctionne avec un niveau bien inférieur de frais généraux de fabrication. L'étude de produits nouveaux et les fonctions de gestion reviennent en grande partie aux deux principaux propriétaires et fondateurs de la compagnie.

En outre, *Versatile* a économisé sur les frais de distribution en substituant dans une certaine mesure, des prix inférieurs pour les frais de vente. Elle n'a pas de réseau intermédiaire de distribution au Canada et expédie directement pièces et

<sup>6</sup> 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), tableau C.3A.

TABLEAU 12.14—ACTIF UTILISÉ POUR \$100 DE VENTES, GROUPES DE COMPAGNIES CANADIENNES, MOYENNES DE 1960 À 1966

	Groupe I (3 compagnies)	Groupe II (5 compagnies)	Groupe III (1 compagnie)	Groupe IV (3 compagnies)
Ventes nettes	100.0	100.0	100.0	100.0
Actif utilisé				
Distribution de l'actif				
Effets à recevoir (ventes en gros)	29.3	33.0	52.5	10.9
Stocks produits finis	22.0	25.6	—	17.8
Total actif distribué	51.3	58.6	52.5	28.7
Effets à recevoir (ventes au détail)	21.7	24.8	—	—
Actif usines				
Stocks matières premières	2.8	—	} 21.1	9.0
Stocks produits en cours	8.5	—		1.8
Actif immobilisé net	15.7	4.7	12.4	11.9
Total actif usines	27.0	4.7	33.5	22.7
Total actif	100.0	88.1	86.0	51.4

<sup>1</sup>À l'exclusion du groupe *White Motor* (chiffres inconnus pour le début de la période).

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau D.5.

machines de son usine. En offrant à ses concessionnaires des remises plus grandes, elle a évité certains des frais d'entreposage des autres compagnies. Son rapport ventes-actif total a été nettement supérieur à celui des compagnies du groupe I. Il a été aussi légèrement supérieur au rapport correspondant des compagnies du groupe II, même si ces dernières n'ont pas d'actif de fabrication au Canada.

On peut mieux mettre en lumière la différence entre *Versatile* et les entreprises plus anciennes en comparant les coûts et profits de *Versatile* à ceux de *Deere*, la plus rentable des grandes entreprises (voir tableau 12.15 pour les années 1965 à 1967 et 1967 à 1969). Pour l'ensemble de l'industrie, la première de ces deux périodes a été de beaucoup la plus profitable. Bien que *Versatile* soit une société beaucoup plus petite et qu'elle vende à des prix inférieurs, les données montrent que, son rapport prix de revient des marchandises vendues—ventes nettes au cours de la première période a été nettement inférieur à celui de *Deere*, mais qu'au cours de la dernière période il est devenu quelque peu supérieur. Les prix de *Versatile* seraient de 20 à 30 p. 100 inférieurs à ceux des autres grandes entreprises. Ses frais de vente et ses frais généraux et administratifs, soit 4 p. 100 des ventes contre 11 p. 100 environ pour *Deere*, sont également bien inférieurs. Les bénéfices d'exploitation de la compagnie en pourcentage des ventes et de l'actif net sont aussi nettement supérieurs à ceux de *Deere* pour les deux périodes.



TABLEAU 12.15—BÉNÉFICES BRUTS ET BÉNÉFICES D'EXPLOITATION EN POURCENTAGE DES VENTES ET BÉNÉFICES D'EXPLOITATION EN POURCENTAGE DE L'ACTIF TOTAL,<sup>1</sup> DEERE ET VERSATILE, 1965 À 1967 ET 1967 À 1969

	Deere		Versatile	
	1965 à 1967	1967 à 1969	1965 à 1967	1967 à 1969 <sup>2</sup>
Prix de revient des marchandises vendues en pourcentage des ventes	73.8	77.2	69.2	80.0
Bénéfices bruts en pourcentage des ventes	26.2	22.8	30.8	20.0
Frais de vente et frais généraux et administratifs en pourcentage des ventes	10.9	11.4	4.1	4.2
Bénéfices d'exploitation en pourcentage des ventes	15.4	11.4	26.7	15.8
Bénéfices d'exploitation en pourcentage de l'actif	11.1	7.3	32.2	17.2

<sup>1</sup> L'actif total comprend, pour *Deere*, l'actif de sa filiale de financement, de même que son revenu comprend celui de sa filiale.

<sup>2</sup> Les chiffres de *Versatile* pour 1969 portent sur une période de 14 mois en raison du changement de date de la clôture de son exercice financier.

Source: *Rapports annuels* des compagnies.

Alors que les revenus sur actif total réalisés par les compagnies des groupes I et II ne diffèrent pas sensiblement des revenus déclarés pour la même période par les six grandes compagnies internationales étudiées ci-dessus, les bénéfices déclarés au Canada sont de caractère nettement plus arbitraire. Toutes les compagnies du groupe I exportent la majorité de leurs fabrications aux États-Unis ou vers d'autres filiales de la compagnie mère. En outre, elles importent une grande partie de ce qu'elles vendent au Canada d'une compagnie mère ou d'une filiale étrangère. Les compagnies du groupe II importent presque tous les produits qu'elles vendent au Canada de compagnies mères ou de filiales installées aux États-Unis ou dans d'autres pays. Aucune de ces transactions ne se fait, pour ainsi dire, à distance. Les prix pratiqués sont les prix de transfert des marchandises d'une division à une autre de la compagnie mère. En tant que tels, ils ont inévitablement un caractère quelque peu arbitraire.

D'une compagnie à l'autre, on a constaté une variation des prix de transfert. En 1966, les prix à l'importation étaient compris entre 60 et 63 p. 100 du prix de détail théorique, et les prix à l'exportation entre 60 et 66 p. 100 de ce prix. Les compagnies du groupe I ont fait état de bénéfices avant paiement des impôts de 34.7 millions de dollars en 1966. Si les quatre sociétés avaient utilisé le moins favorable de ces prix de transfert, soit les prix de transfert les plus élevés à l'importation et les plus bas à l'exportation, il n'en aurait résulté que des bénéfices avant paiement des impôts de 24.6 millions de dollars. Avec les prix de transfert les plus favorables, ces bénéfices auraient été avant paiement des impôts de 46.9 millions de dollars. On ne peut donc estimer avec beaucoup de précision les

bénéfices réalisés au Canada. Il vaut cependant la peine de noter que les prix de transfert pratiqués par les compagnies du groupe I ne favorisent de façon régulière ni un pays ni l'autre du point de vue du montant des bénéfices échéant à un pays donné. Les chiffres ne permettent de penser à aucune tentative délibérée de manipuler la localisation des bénéfices par pays en vue d'avantages fiscaux.

Les bénéfices réalisés par une compagnie internationale qui vend des machines agricoles au Canada comprennent les bénéfices réalisés à l'échelon de la fabrication dans le pays d'où ce matériel est importé aussi bien que les bénéfices réalisés au Canada. D'autre part, les bénéfices déclarés par les compagnies qui fabriquent au Canada comprennent les bénéfices réalisés à l'échelon de la fabrication sur les machines et les pièces vendues dans d'autres pays. Les deux groupes de compagnies tirent un bénéfice, au niveau de la vente en gros, des importants actifs de distribution détenus par cette industrie. Ainsi, les bénéfices réalisés sur les ventes au Canada varient nettement d'une compagnie à l'autre, selon que le produit qu'elle vend provient d'usines canadiennes ou d'usines implantées dans d'autres pays, et selon que sa production canadienne est vendue ou non pour l'exportation. On verra au tableau 12.32, à la fin du chapitre, comment les compagnies qui réalisent les mêmes bénéfices globaux enregistrent au Canada des proportions différentes de ces mêmes bénéfices.

Pour avoir une idée du total des bénéfices réalisés par les compagnies internationales de machines agricoles sur leurs ventes aux exploitants agricoles canadiens, la Commission leur a demandé de signaler les bénéfices qu'elles ont réalisés hors du Canada. À l'origine, plusieurs compagnies ont contesté non seulement les objectifs de la Commission mais aussi son droit d'obtenir des informations sur les bénéfices réalisés hors du Canada. En fin de compte, elles ont presque toutes accepté de lui fournir les chiffres demandés, à l'exception de deux compagnies *Ford* et *International Harvester*, qui s'y sont jusqu'au bout refusées. Pour compléter le tout, la Commission a établi le chiffre estimatif des bénéfices réalisés à l'étranger par ces compagnies et le leur a présenté pour vérification. Chacune a finalement reconnu le bien-fondé des chiffres proposés.

Les résultats de cette analyse figurent au tableau 12.16. Pour six des grandes compagnies des groupes I et II, on y trouve l'évaluation pour l'année 1966, des bénéfices réalisés dans le monde sur leurs ventes de machines agricoles au Canada. Les ventes, les coûts et les profits corrélatifs y apparaissent divisés en deux groupes principaux, les ventes «à distance» (ventes aux concessionnaires canadiens ou exportations à des sociétés non affiliées) et les ventes aux filiales des autres pays, principalement à celles des États-Unis. Les ventes intérieures canadiennes comprennent les produits manufacturés (colonne 1, coûts de fabrication, 74.9 millions de dollars) et les importations de produits vendus en gros et de pièces de rechange (colonne 1, prix de transfert aux filiales canadiennes, 173.3 millions de dollars). Les ventes nettes effectuées au Canada par ces six compagnies en 1966 se sont élevées à 310.1 millions de dollars, comparativement à des bénéfices bruts de 61.9 millions de dollars. Après déduction des frais de vente,

TABLEAU 12.16—BÉNÉFICES MONDIAUX ESTIMATIFS AVANT PAIEMENT DES IMPÔTS ET DES INTÉRÊTS  
SUR LES VENTES INTÉRIEURES CANADIENNES DE MACHINES AGRICOLES, EN 1966

(chiffres correspondant aux activités de six compagnies canadiennes  
des groupes I et II et exprimés en millions de dollars canadiens)

	Ventes à distance		Ventes aux filiales		Ventes de filiales étrangères à des compagnies canadiennes		
	Intérieures	À l'exportation	(Exportations)	Total des ventes	Machines et pièces finies	Matériaux et composants servant à la fabrication au Canada	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	
1. Ventes nettes	<u>310.1</u>	<u>3.4</u>	<u>167.0</u>	<u>480.5</u>		14.5	
2. Machines importées et pièces finies pour vente	(173.3)			(173.3)	173.3	14.5	Exportations à des filiales canadiennes.
3. Machines et pièces manufacturées	<u>(74.9)</u>	<u>(2.6)</u>	<u>(147.7)</u>	<u>(225.2)</u>			
4. Prix de revient total des marchandises vendues	<u>(248.2)</u>	<u>(2.6)</u>	<u>(147.7)</u>	<u>(398.5)</u>	<u>(145.1)</u>	<u>(13.2)</u>	Prix de revient de fabrication, exportations ci-dessus
5. Bénéfices bruts	<u>61.9</u>	<u>0.8</u>	<u>19.3</u>	<u>82.0</u>			
6. Total des frais de vente et des frais généraux et administratifs	<u>(36.7)</u>	<u>(0.5)</u>		<u>(37.2)</u>			
7. Bénéfices d'exploitation	<u>25.2</u>	<u>0.3</u>	19.3	<u>44.8</u>			
<b>AU CANADA</b>							
<b>HORS DU CANADA</b>							
8. Plus bénéfices bruts réalisés par les filiales étrangères sur les ventes en gros à des compagnies canadiennes <sup>1</sup>	28.2				<u>28.2</u>		Bénéfices bruts sur les ventes des machines et des pièces finies
9. Plus bénéfices réalisés par les filiales étrangères sur les ventes de pièces détachées à des compagnies canadiennes <sup>2</sup> (compris dans les coûts figurant à la rangée 3 ci-dessus)	0.4	0.1	0.8			<u>1.3</u>	Bénéfices bruts sur les ventes de composants
10. Bénéfices d'exploitation globaux estimatifs sur les ventes canadiennes	<u>53.8</u>	<u>0.4</u>	20.1				
11.		<u>54.2</u>					

<sup>1</sup> À réaliser sur les ventes intérieures de machines et de pièces finies pour vente seulement.

<sup>2</sup> À affecter à la production au prorata des coûts de fabrication indiqués.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 6.3 et analyses de la Commission.

généraux et administratifs, les compagnies ont déclaré des bénéfices d'exploitation de 25.2 millions de dollars, ainsi que des bénéfices réalisés sur leurs ventes à l'exportation, en indiquant, pour le total de leurs bénéfices bruts par rapport à leurs ventes globales, le chiffre de 82 millions de dollars et pour leurs bénéfices d'exploitation celui de 44.8 millions de dollars (colonne 4).

Toutefois, elles ont également réalisé des bénéfices à l'échelon de la fabrication sur les produits finis, machines et pièces, importés de filiales installées dans d'autres pays (colonnes 1 et 5, item 8 les bénéfices bruts, d'un montant de 28.2 millions de dollars). Étant donné qu'il en coûte peu ou même rien pour transférer des marchandises d'une division de la compagnie mère installée dans un autre, ces bénéfices bruts servent aussi à mesurer les bénéfices d'exploitation nets par rapport aux frais de vente et aux frais généraux et administratifs. Ainsi, le total des bénéfices d'exploitation réalisés par ces compagnies internationales de machines agricoles à l'échelle mondiale, à la suite de leurs ventes au Canada, s'est élevé en 1966 à 53.8 millions de dollars, par rapport aux 25.2 millions de dollars de gains signalés au Canada. Si l'on inclut les bénéfices réalisés hors du Canada, on constate que les bénéfices réalisés sur les ventes canadiennes sont le double et qu'ils passent ainsi de 8.1 p. 100 des ventes intérieures canadiennes à 17.3 p. 100.

La comparaison de ce total avec les chiffres du tableau 12.9 pour six grandes compagnies internationales, différentes des six compagnies indiquées ci-dessus, montre que les bénéfices sur les ventes intérieures canadiennes ont été nettement supérieurs à ceux qui ont été réalisés par les six sociétés dans le monde sur tous les produits au cours de la période de 1963 à 1967. Il faut toutefois noter que les bénéfices réalisés au Canada en 1966 ont été les plus élevés de cette période. Comme on ne sait rien de l'actif utilisé pour ces ventes, il n'est pas possible d'évaluer le revenu sur actif total des ventes intérieures canadiennes. On peut dire en gros que les compagnies de machines agricoles disposent à peu près de l'équivalent d'une année de vente sous forme d'actif. On peut en déduire que le revenu sur actif total avant paiement des impôts aurait le même pourcentage que le revenu des ventes, soit 17.3 p. 100. L'année 1966 a été manifestement une année très rentable pour les compagnies de machines agricoles vendant au Canada.

Le tableau 12.16 montre en outre les bénéfices réalisés sur les ventes à l'exportation par les compagnies de machines agricoles installées au Canada. Les ventes à l'exportation aux filiales (colonne 3) se sont élevées à 167 millions de dollars en 1966 et, sur ces ventes, les compagnies ont fait état de bénéfices bruts de 19.3 millions de dollars. Ce chiffre peut également servir à mesurer les bénéfices d'exploitation, car on peut admettre qu'il ne coûte rien de vendre à une filiale. Les compagnies internationales considérées auraient également réalisé des bénéfices de distribution sur ces marchandises avant la vente finale de celles-ci, par leur réseau de concessionnaires à l'étranger, aux exploitants agricoles. Ainsi, les bénéfices d'exploitation au Canada, qui se chiffrent à 11.6 p. 100 de la valeur des ventes à l'exportation, ne peuvent se comparer directement aux bénéfices d'exploitation réalisés sur les ventes intérieures au Canada. De même, le total des bénéfices

d'exploitation déclarés au fisc canadien, soit 44.8 millions de dollars (colonne 4), dans la mesure où il se compose de bénéfices réalisés à l'échelon de la fabrication sur les ventes à l'exportation, de bénéfices réalisés à l'échelon de la distribution sur les produits manufacturés dans d'autres pays et de certains bénéfices réalisés tant à l'échelon de la fabrication qu'à celui de la distribution au Canada, n'a pas grande signification si on l'interprète par rapport aux ventes.

Les chiffres du tableau 12.16 soulignent la difficulté qu'il y a à interpréter les bénéfices déclarés pour un seul pays comme le Canada par une compagnie internationale de machines agricoles dont les importations et les exportations se font à grande échelle et qui fabrique ses machines dans beaucoup de pays différents. Dans des limites assez larges, ces compagnies peuvent faire passer les bénéfices d'un pays à l'autre grâce aux prix de transfert qu'elles font payer lors des importations ou des exportations entre leurs différentes divisions. D'autre part, si le taux des impôts sur les sociétés varie d'un pays à l'autre, elles auront tendance à déclarer davantage de bénéfices dans le pays au taux le plus bas. Il convient de noter que la valeur totale des importations des compagnies mentionnées au tableau 12.16, qui s'est élevée en 1966 à 173.3 millions de dollars de machines et pièces assemblées et à 14.5 millions de dollars de pièces détachées, n'a dépassé que de peu la valeur de leurs exportations aux filiales, soit 167 millions de dollars. Pourtant, les bénéfices réalisés à l'échelon de la fabrication sur les importations n'ont été que de 28.2 millions de dollars, soit 15 p. 100, par rapport aux bénéfices d'exportations se chiffrant à 19.3 millions de dollars, soit 11.6 p. 100. Une partie de cette différence de rentabilité révèle l'importance relative des compagnies considérées, ainsi que la différence des prix de transfert pratiqués par elles.

La Commission a également réuni des données sur les bénéfices suivant les différentes catégories de ventes pour leur ventilation entre machines et pièces de rechange (tableau 12.17). Dans ce tableau, la marge bénéficiaire brute est de 30.8 p. 100 sur les pièces détachées et de 18.2 p. 100 sur les machines. La marge

TABLEAU 12.17—BÉNÉFICES BRUTS ET BÉNÉFICES NETS AVANT PAIEMENT  
DES IMPÔTS SUR LES MACHINES ET LES PIÈCES DE RECHANGE  
DANS LES COMPAGNIES DES GROUPES I ET II,  
MOYENNES POUR LA PÉRIODE 1962 À 1966

	Machines		Pièces de rechange	
	(\$'000)	En pourcentage des ventes nettes	(\$'000)	En pourcentage des ventes nettes
Bénéfices bruts				
Total — Groupes I et II	49,352	18.2	12,139	30.8
Bénéfices nets				
Total — Groupes I et II	15,620	5.8	8,018	20.3

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 6.5.

bénéficiaire *nette* est de 20.3 p. 100 sur les pièces de rechange et de 5.8 p. 100 sur les machines. On pouvait s'attendre à la marge bénéficiaire supérieure sur les pièces détachées, car les compagnies considèrent sans aucun doute ce secteur comme un marché fermé et se sentent à l'aise pour y imposer des prix plus élevés sans risquer de pertes. Il est vrai qu'elles détiennent un vaste stock de pièces par rapport aux ventes. *Massey-Ferguson* a révélé que son stock de pièces en Amérique du Nord à la fin de l'exercice 1966 se chiffrait à 102 p. 100 de ses ventes annuelles de pièces. D'autre part, les pièces ne se vendent pas selon des arrangements d'entreposage sans intérêt et ne sont pas fournies à l'exploitant agricole à crédit. Ainsi, la compagnie est loin d'avoir des comptes à recevoir de ses concessionnaires et des exploitants agricoles aussi importants pour les pièces détachées que pour les machines. Au total, il ne semble pas que les investissements par rapport à ces deux types de ventes diffèrent sensiblement. Les chiffres du tableau 12.14 montrent que le rapport actif de placement/ventes est de 100 pour les compagnies du groupe I et de 88 pour celles du groupe II. Ces dernières détiendraient aussi un actif de fabrication aux États-Unis et dans d'autres pays vis-à-vis de leurs ventes au Canada. Si un rapport actif/vente de 1 sur 1 dans chaque élément de la profession sert de norme, on peut alors considérer également les pourcentages donnés au tableau 12.17 comme une mesure du revenu sur actif total.

Néanmoins, il faut interpréter ces chiffres avec précaution. La marge bénéficiaire supérieure pour les ventes de pièces de rechange est fortement influencée par les prix de transfert imposés à leurs filiales canadiennes par les compagnies mères. L'octroi de remises sur les pièces et les machines repose probablement dans une certaine mesure sur l'habitude et ne correspond peut-être qu'en gros aux écarts réels de prix de revient. Indépendamment même de la question des prix de transfert, la marge bénéficiaire nette dépend de l'imputation assez peu précise d'un certain nombre de postes de coûts. De plus, du point de vue des opérations sur pièces de rechange, des situations d'urgence peuvent entraîner des frais qui ne sont pas totalement imputés aux postes pièces de rechange. Pourtant, la division établie entre les bénéfices correspond probablement en gros à ceux que les sociétés s'attribueraient dans ces deux secteurs d'activités.

Pour la période qui commence en 1966, nos données sur les frais et les bénéfices de ventes enregistrés au Canada par les compagnies de machines agricoles faisant affaires dans ce pays ne sont pas aussi détaillées. Le résumé de ces données, présenté au tableau 12.18 montre que le total des ventes de ces compagnies a atteint le maximum de 580 millions de dollars en 1967 et qu'il a depuis baissé de quelque 90 millions de dollars. Même si le prix de revient des marchandises vendues a également baissé depuis 1967 de quelque 54 millions de dollars, la diminution a été proportionnellement inférieure. En conséquence, les bénéfices bruts ont accusé une chute vertigineuse, passant d'un maximum de 109 millions de dollars en 1966 à 67 millions à peine en 1969. Comme les frais de vente, les frais généraux, administratifs et autres ont continué à monter, il y a eu une retombée extrêmement brutale des bénéfices avant paiement des impôts. En fait, entre 1966 et 1969, ces compagnies ont enregistré des bénéfices avant paiement des impôts de 48.5 millions

de dollars suivis d'une perte nette de près de 2 millions. Même évolution de la situation après paiement des impôts au cours de la même période: des bénéfices de 30 millions de dollars en 1966 sont passés à des bénéfices nets de 0.6 million seulement en 1969 (tableaux 12.33 à 12.36, en annexe au présent chapitre).

On aura au tableau 12.19 un aperçu complémentaire de cette évolution rapide des bénéfices, avec le prix de revient des marchandises vendues, les dépenses et les bénéfices de ces compagnies en pourcentage des ventes au cours de la période 1961 à 1969. Le prix de revient des marchandises vendues, en pourcentage des ventes nettes, est passé brusquement de 80.8 p. 100 en 1966 à 86.4 p. 100 en 1969. Corrélativement, les bénéfices bruts sont tombés de 19.2 à 13.6 p. 100 des ventes nettes. On remarquera aussi l'augmentation importante des dépenses nettes (frais de vente, frais généraux, administratifs et autres, moins intérêts et autres revenus), passant de 10.7 p. 100 en 1966 à 14.0 p. 100 en 1969. Le pourcentage de 1969 est presque le même que celui de 1962.

Il n'est pas facile d'expliquer cette montée brusque des rapports des frais et des dépenses. Les chiffres correspondent à des exportations et à des importations très fortes et les prix de transfert sur les mouvements de machines à travers la frontière canadienne influenceront beaucoup sur le montant indiqué du prix de revient des marchandises vendues et sur le rapport aux ventes nettes. L'augmentation des dépenses nettes s'explique par les incidences de l'inflation en général sur les traitements et salaires et les autres frais. En outre, on doit y ajouter un montant élevé, bien qu'indéterminé, qui s'explique par l'augmentation des taux d'intérêt et la dépense nécessaire des sociétés pour financer les comptes à recevoir des détaillants. Chez certaines compagnies, ces comptes sont supportés par leurs filiales de financement, mais chez deux grandes compagnies au moins, ils figurent à leurs comptes principaux. Bien que nous ne disposions pas de chiffres précis à ce sujet, il y a lieu de croire qu'une part importante des ventes réalisées par les compagnies de machines agricoles au cours des dernières années a correspondu à une accumulation des stocks chez les concessionnaires-détaillants, financés sans intérêt par les compagnies. Six grandes sociétés ont déclaré qu'entre 1964 et 1968 le total de leurs comptes à recevoir (y compris ceux détenus par des filiales de financement non consolidées) a augmenté de 1,841 millions de dollars, alors que leurs ventes en gros n'ont augmenté que de 1,265 millions de dollars au cours de la même période<sup>7</sup>. Ces chiffres couvrent les activités internationales des six compagnies.

La comparaison des quatre sociétés qui ont d'importantes activités de fabrication au Canada (*Deere, International Harvester, Massey-Ferguson* et *White Motor*) avec celles qui importent presque toutes les machines qu'elles vendent ici (*Allis-Chalmers, Case, Ford, New Idea* et *New Holland*) révèle des différences importantes. Comme on le voit au tableau 12.20, les premières ont enregistré une montée brutale du rapport prix de revient des marchandises vendues/ventes nettes, alors que pour le dernier groupe de compagnies (à part quelques variations

<sup>7</sup>Rapport spécial, *The Farm Machinery Industry*, Pitfield, Mackay, Ross and Company Limited, 1969.



TABLEAU 12.18—COMPAGNIES CANADIENNES DE MACHINES AGRICOLES: VENTES, COÛTS ET PROFITS, DE 1961 À 1969

(en dollars canadiens)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
1. Ventes nettes	231,809	283,943	366,372	427,830	480,555	570,348	580,126	485,075	491,077
2. <i>Prix de revient des marchandises vendues</i>	<i>190,929</i>	<i>225,550</i>	<i>292,740</i>	<i>348,755</i>	<i>394,590</i>	<i>461,008</i>	<i>478,207</i>	<i>406,972</i>	<i>424,180</i>
3. Bénéfices bruts	40,880	58,393	73,632	79,075	85,965	109,340	101,919	78,103	66,897
4. <i>Frais de vente et frais généraux et administratifs</i>	<i>29,633</i>	<i>31,318</i>	<i>34,832</i>	<i>37,376</i>	<i>39,253</i>	<i>44,395</i>	<i>46,643</i>	<i>47,893</i>	<i>53,932</i>
5. <i>Autres dépenses</i>	<i>12,417</i>	13,041	<i>14,018</i>	<i>15,910</i>	<i>19,747</i>	<i>24,517</i>	<i>27,723</i>	<i>30,445</i>	<i>31,770</i>
6. <i>Total des dépenses</i>	<i>42,050</i>	<i>44,359</i>	<i>48,850</i>	<i>53,286</i>	<i>59,000</i>	<i>68,912</i>	<i>74,366</i>	<i>78,338</i>	<i>85,702</i>
7. Intérêts et autres revenus	4,262	4,810	5,277	6,971	7,315	8,111	12,248	13,043	16,877
8. <i>Total des dépenses (net)</i>	<i>37,788</i>	<i>39,549</i>	<i>43,573</i>	<i>46,315</i>	<i>51,685</i>	<i>60,801</i>	<i>62,118</i>	<i>65,295</i>	<i>68,825</i>
9. Bénéfices avant paiement des impôts/ <i>pertes</i>	3,092	18,844	30,059	32,760	34,280	48,539	39,799	12,809	1,929
10. <i>Impôts/crédit</i>	<i>4,102</i>	<i>10,080</i>	<i>15,567</i>	<i>15,006</i>	<i>12,858</i>	<i>18,509</i>	<i>20,232</i>	<i>5,715</i>	<i>2,567</i>
11. Bénéfices nets/ <i>pertes</i>	<i>1,010</i>	<i>8,764</i>	<i>14,492</i>	<i>17,754</i>	<i>21,422</i>	<i>30,030</i>	<i>19,567</i>	<i>7,094</i>	<i>638</i>

Nota: Les italiques correspondent à des soustractions ou (lignes 9 et 11) à des pertes.

Source: Tableaux 12.33, 12.34, 12.35 et 12.36.

TABLEAU 12.19—ANALYSE DES REVENUS, COÛTS ET PROFITS DES COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES, DE 1961 À 1969

(ventes nettes annuelles (revenus) = 100)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Ventes nettes	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Prix de revient des marchandises vendues</i>	<i>82.4</i>	<i>79.4</i>	<i>79.9</i>	<i>81.5</i>	<i>82.1</i>	<i>80.8</i>	<i>82.4</i>	<i>83.9</i>	<i>86.4</i>
Bénéfices bruts	17.6	20.6	20.1	18.5	17.9	19.2	17.6	16.1	13.6
<i>Dépenses nettes</i>	<i>16.3</i>	<i>13.9</i>	<i>11.9</i>	<i>10.8</i>	<i>10.8</i>	<i>10.7</i>	<i>10.7</i>	<i>13.5</i>	<i>14.0</i>
Bénéfices/ <i>pertes</i> avant paiement des impôts	1.3	6.7	8.2	7.7	7.1	8.5	6.9	2.6	0.4
Impôts/crédit	1.7	3.6	4.2	3.5	2.7	3.2	3.5	1.2	0.5
Bénéfices nets/ <i>pertes</i>	0.4	3.1	4.0	4.2	4.4	5.3	3.4	1.4	0.1

Nota: Les italiques correspondent à des soustractions ou à des pertes.

Source: Calculé selon les données du tableau 12.18.



TABLEAU 12.20—ANALYSE DES REVENUS, COÛTS ET PROFITS, COMPAGNIES DE  
MACHINES AGRICOLES DES GROUPES I ET II, 1961 À 1969

(ventes nettes annuelles (revenus) = 100)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
<b>Groupe I (Deere, International Harvester, Massey-Ferguson, White)</b>									
Ventes nettes	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Prix de revient des marchandises vendues</i>	82.3	80.0	80.6	82.7	83.5	82.6	83.7	86.0	88.6
Bénéfices bruts	17.7	20.0	19.4	17.3	16.5	19.4	16.3	14.0	11.4
<i>Dépenses nettes</i>	14.6	13.0	10.8	9.7	9.7	9.8	9.6	12.4	12.7
Bénéfices/pertes avant paiement des impôts	3.1	7.0	8.6	7.6	6.8	7.6	6.6	1.7	1.3
<i>Impôts/crédit</i>	1.6	3.6	4.4	3.5	2.4	2.7	3.4	0.7	1.2
Bénéfices nets/pertes	1.5	3.4	4.2	4.1	4.4	4.9	3.2	1.0	0.1
<b>Groupe II (Allis-Chalmers, Case, Ford, New Idea, New Holland)</b>									
Ventes nettes	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>Prix de revient des marchandises vendues</i>	83.4	77.0	76.7	77.1	77.6	75.2	80.0	78.2	77.6
Bénéfices bruts	16.6	23.0	23.3	22.9	22.4	24.8	20.0	21.8	22.4
<i>Dépenses nettes</i>	24.9	19.7	17.8	17.7	16.9	15.7	16.8	19.5	21.6
Bénéfices/pertes avant paiement des impôts	8.3	3.3	5.5	5.2	5.5	9.1	3.2	2.3	0.9
<i>Impôts</i>	2.6	3.0	3.4	1.9	2.5	3.6	1.6	1.2	1.1
Bénéfices nets/pertes	10.9	0.3	2.1	3.3	3.0	5.5	1.6	1.1	0.2

Nota: Les italiques correspondent à des soustractions ou à des pertes.

Source: Calculé selon les données des tableaux 12.33 et 12.34.

assez importantes d'une année à l'autre), il n'y a eu aucune augmentation appréciable de ce rapport. En revanche, le dernier groupe accuse une importante augmentation du rapport dépenses nettes/ventes nettes. Ces tendances se compensent en gros. En conséquence, les deux groupes accusent à peu près une même diminution du rapport bénéfices/ventes nettes avant et après paiement des impôts.

Finalement, on doit souligner que la diminution des bénéfices indiquée au tableau 12.18 ne correspond qu'aux bénéfices réalisés au Canada. Comme on l'a vu au tableau 12.16 sur les ventes de machines agricoles au Canada en 1966, les bénéfices réalisés hors du Canada ont quelque peu dépassé les bénéfices réalisés au Canada. On ne sait rien sur leur évolution depuis 1966. Il est toutefois possible qu'ils aient bien moins diminué que ceux du Canada.

Cette impression est confirmée par les chiffres donnés au tableau 12.21 qui compare les ventes nettes et les bénéfices nets chez les quatre plus grandes compagnies de production et de vente de machines agricoles au Canada (compagnies du groupe I) avec les ventes et bénéfices nets des compagnies internationales auxquelles les quatre compagnies canadiennes sont affiliées. Jusqu'en 1966, les compagnies mères et les filiales ont suivi la même évolution. Elles ont les unes comme les autres accusé une hausse substantielle des ventes et bénéfices nets. Toutefois, au début de 1967, les bénéfices des filiales canadiennes ont fortement baissé, les bénéfices des compagnies mères baissant également mais de façon beaucoup plus modérée. Alors qu'en 1969 celles-ci ont enregistré une certaine

TABLEAU 12.21—COMPARAISON DES VENTES ET DES BÉNÉFICES DES COMPAGNIES DU GROUPE I (FILIALES CANADIENNES ET COMPAGNIES MÈRES), DE 1963 A 1969  
(en millions de dollars)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
<i>Filiales Canadiennes</i>							
Ventes nettes	306.3	353.6	390.3	455.1	451.9	364.9	358.9
Bénéfices nets/pertes	12.9	14.3	17.4	22.4	14.4	3.6	0.3
Bénéfices/pertes en pourcentage des ventes nettes	4.2	4.0	4.5	4.9	3.2	1.0	0.1
<i>Compagnies mères</i>							
Ventes nettes	4,165	4,637	4,979	5,710	5,663	5,694	6,061
Bénéfices nets	167	235	230	283	220	181	174
Bénéfices en pourcentage des ventes nettes	4.0	5.1	4.6	5.0	3.9	3.2	2.9

Nota: Les italiques correspondent aux pertes.

Source: Données de la Commission sur les compagnies canadiennes et *Rapports annuels* des compagnies. Les chiffres des filiales canadiennes portent essentiellement sur les machines agricoles et aussi, dans une certaine mesure, sur le matériel industriel léger. Les chiffres des compagnies mères comprennent de fortes ventes de poids lourds chez deux d'entre elles, *International Harvester* et *White Motor*, et d'importantes ventes de matériel de construction lourd chez *International Harvester*.

augmentation des ventes et des bénéfices nets s'élevant à 2.9 p. 100 des ventes, les quatre filiales canadiennes ont enregistré une nouvelle baisse légère des ventes et une perte nette s'élevant à 0.1 p. 100 des ventes. Étant donné que les bénéfices réalisés hors du Canada sur les ventes faites au Canada sont vraisemblablement subordonnés à la rentabilité générale de l'entreprise au niveau de la fabrication, il est probable qu'ils sont allés de pair avec ceux de l'ensemble de la compagnie mère. Par ailleurs, les bénéfices déclarés au Canada comprennent aussi bien ceux qui proviennent des exportations que ceux qui sont réalisés sur les ventes intérieures.

Avant de résumer la structure des bénéfices, nous ferons une brève comparaison avec le niveau des bénéfices réalisés à une époque antérieure. Aussi bien dans les années 20 que dans les années 30, les bénéfices réalisés par les grandes compagnies de machines agricoles aux États-Unis semblent avoir été bien supérieurs à ceux des dernières années (tableau 12.22). En 1929, *International Harvester* a enregistré un revenu de placement de 20.6 p. 100 et *Deere* un revenu

TABLEAU 12.22—TAUX DES BÉNÉFICES DES GRANDES COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES, ÉTATS-UNIS, 1929 ET 1936

	Bénéfices bruts		Bénéfices nets		Revenu de placement	
	1929	1936	1929	1936	1929	1936
	(en pourcentage des ventes nettes)		(en pourcentage des ventes nettes)		(en pourcentage)	
International Harvester	33.9	30.9	15.3	17.1	20.6	15.9
Deere	42.6	44.2	28.8	27.5	30.2	23.6
Allis-Chalmers	16.5	28.1	5.1	11.0		
Case	40.6	41.5	15.9	18.3	9.2	9.4
Oliver	34.8	31.2	10.0	7.7	7.3	6.1
Minneapolis-Moline	28.6	29.9	11.8	6.1	9.0	4.9
Massey-Harris	23.4	17.6	0.7	- 2.9	0.6	-2.8

Source: D. Schwartzman, *Oligopoly in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 12 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableaux 7.2 et 7.3.

encore supérieur, soit 30.2 p. 100. Même en 1936, les deux compagnies accusaient encore 16 et 23.6 p. 100, respectivement. Quant aux bénéfices des petites compagnies ils étaient bien inférieurs. En outre, les bénéfices réalisés par les compagnies à gamme de fabrication complète ou étendue, soit 18.2 p. 100 de l'actif total avant paiement des impôts au cours de la période 1927 à 1929, étaient de loin supérieurs à ceux des entreprises à gamme de fabrication réduite, soit 5.5 p. 100 (tableau 12.23).

En interprétant les chiffres présentés dans ce chapitre, il est opportun de se rappeler certains changements intervenus après la guerre. Notons d'abord le changement du volume des ventes de chaque entreprise. Bien que la valeur monétaire (en dollars constants) des machines agricoles vendues en Amérique du Nord ait continué à monter, le nombre de grosses machines fabriquées a baissé

TABLEAU 12.23—COMPARAISON DES BÉNÉFICES DES FABRICANTS DE MACHINES AGRICOLES À GAMME COMPLÈTE OU ÉTENDUE ET DE CEUX DES FABRICANTS À GAMME RÉDUITE, ÉTATS-UNIS, 1927 À 1929

	Bénéfices bruts	Bénéfices nets	Revenu sur actif total (avant paiement des impôts)
	(en pourcentage des ventes)		
Gamme complète ou étendue	33.1	16.8	18.2
Gamme réduite	28.7	5.1	5.5

Source: *Federal Trade Commission, Report on Agricultural Implements and Machinery Industry, 1938, pp. 620-2.*

notablement. La production de tracteurs est passée d'un maximum de 567,000 en 1951 à 242,000 en 1967, celle des moissonneuses-batteuses de 134,000 en 1950 à 53,000 en 1965. Cette tendance à la baisse résulte d'un certain nombre de facteurs, notamment de la diminution des exportations, de la concentration des entreprises et de la satisfaction des demandes en souffrance à la fin de la guerre. Quelle qu'en soit la cause, cette baisse a sans doute eu pour conséquence d'augmenter l'importance des économies d'échelle. En 1951, 10 p. 100 du marché des tracteurs correspondait à une production annuelle de 57,000 unités mais, en 1967, d'environ 24,000 seulement. Du fait que la part du prix de revient est inversement proportionnelle au volume de la production, les grandes entreprises sont, à ce point de vue, plus avantagées par rapport aux petites, qu'il y a 20 ans.

Un second fait à noter est l'importance accrue de l'actif distribué dans les bilans des sociétés, à la suite de la mise en pratique de l'entreposage sans intérêt chez les détaillants et des crédits accordés aux exploitants agricoles. Chez *Deere & Company*, le rapport comptes à recevoir/actif immobilisé net est passé d'à peine 2.5 pour 1 en 1957 à plus de 4 pour 1 en 1967. Ainsi, le rapport revenu/actif de fabrication se trouve en fait masqué dans les bilans par l'important actif détenu sous forme de comptes à recevoir (ou leur équivalent) des agriculteurs et des concessionnaires.

Un troisième fait qui a influé sur les bénéfices déclarés par les compagnies internationales a été l'internationalisation croissante du commerce des machines agricoles, notamment des tracteurs, et de l'approvisionnement en pièces détachées (voir pour un complément d'information le chapitre 14, ainsi que le *Rapport spécial sur les prix* de la Commission). Cette tendance relativement récente donne à penser que les bénéfices seront vraisemblablement influencés à l'avenir par la façon dont les entreprises internationales implantent leurs usines dans différents pays et alimentent divers marchés en pièces détachées et en machines. Toutefois, jusqu'ici, c'est en Amérique du Nord que l'on fabrique encore la majorité des machines agricoles qu'on y vend.

À la lumière de ces considérations, quelles conclusions tirer de l'analyse des bénéfices de l'industrie des machines agricoles? Les faits suggèrent que, pour les grosses unités comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses, les grandes

compagnies aient maintenu leurs prix à un niveau élevé par rapport à leurs frais de fabrication. Cette situation a permis aux petites compagnies dont le volume de production est inférieur et le prix de revient à l'unité supérieur, de réaliser des gains raisonnables, de survivre et même d'augmenter leur part du marché. Certaines des petites entreprises n'ont survécu qu'après s'être réorganisées et avoir nettement diminué leurs valeurs d'actif. Ainsi, *Oliver, Minneapolis-Moline* et *Cockshutt* ont disparu en tant qu'entreprises indépendantes au cours de l'après-guerre. *White Motor*, qui a repris l'actif de ces trois sociétés, a fermé un certain nombre d'usines et a uniformisé la production des usines restantes pour tirer davantage parti des économies d'échelle.

Le maintien des prix à des niveaux élevés a attiré sur le marché de nouveaux concurrents et a permis à de petites entreprises d'y accroître leur part, d'où une diminution de la part des grandes compagnies. Dans le domaine des tracteurs, citons, parmi ces nouveaux venus, des entreprises britanniques comme *British Leyland* et *David Brown* et une entreprise nord-américaine comme *Versatile*. Presque toutes ces entreprises ont commencé par approvisionner le marché nord-américain en tracteurs de petite puissance entièrement ou partiellement fabriqués en Europe. Dans le domaine des moissonneuses-batteuses, la part des modèles de fabrication étrangère a également été importante: modèles *Clayson* de *New Holland* et modèles *Claas* importés à l'origine par *C.C.I.L.* et aujourd'hui par *Ford* et *Versatile*. Étant donné que l'industrie s'est engagée dans un système de distribution plus coûteux, où l'on encourage les détaillants à avoir de gros stocks de machines au moyen d'un entreposage sans intérêt sur une et même deux saisons de ventes, le niveau élevé des prix traduit dans une certaine mesure celui des frais plutôt que celui des bénéfices.

Dans le cas des autres produits, la situation est moins claire, mais le recul enregistré par les Trois Grands sur le marché donne à penser que, là aussi, le niveau élevé des prix est en rapport avec celui des frais. Cela a permis aux petites entreprises d'accroître leur part du marché en vendant à des prix inférieurs. C'est à coup sûr vrai pour *Versatile*, qui a inondé le marché avec ses moissonneuses-andaineuses, et peut-être aussi pour les gains de petites entreprises comme *Morris Rod Weeder, C.C.I.L.* et autres sur le marché des herse à disques et celui du matériel de labourage, de culture et de sarclage.

Même si, sur une moyenne de plusieurs années, les bénéfices réalisés par les grandes compagnies de machines agricoles ont été moyens en comparaison de ceux de l'ensemble de leur production ou en comparaison de ceux de grandes entreprises dans de nombreuses autres industries, l'industrie a suivi une politique de fixation élevée des prix par rapport aux frais de fabrication et a mis sur pied un réseau de distribution coûteux qui neutralise en fait les bénéfices élevés réalisés à l'échelon de la fabrication: d'où la vulnérabilité des grandes entreprises à la concurrence des petites, bien que ces dernières ne puissent réaliser les mêmes économies d'échelle. Ces petites entreprises ont eu en effet des frais de distribution inférieurs, mis en évidence par un taux supérieur d'actif distribué. Certaines d'entre elles, comme

*Versatile*, ont implanté leurs usines dans des régions où les frais sont inférieurs, compensant ainsi dans une certaine mesure l'augmentation des coûts liée à un moindre volume de production.

TABLEAU 12.24—MATÉRIEL AGRICOLE VENDU PAR LES COMPAGNIES CANADIENNES, PAR GROUPE

	<u>Matériel agricole vendu au Canada</u>
<u>GROUPE I</u>	
John Deere Limited	Gamme complète de matériel agricole
International Harvester Company of Canada, Limited	Gamme complète de matériel agricole
Massey-Ferguson Industries Limited	Gamme complète de matériel agricole
Filiales de White Motor Corporation: Cockshutt Farm Equipment of Canada Limited et Minneapolis-Moline of Canada, Ltd.	Gamme complète de matériel agricole
<u>GROUPE II</u>	
Allis-Chalmers, Rumely, Limited	Gamme complète de matériel agricole
Avco New Idea Farm Equipment Division, Avco Distributing Corporation	Machines de fenaison et de récolte
David Brown Tractors (Canada) Limited	Tracteurs
J. I. Case Company	Gamme complète de matériel agricole
Ford Tractor and Equipment Sales Company of Canada, Limited	Tracteurs, charrues, herses, cultivateurs, planteuses, distributeurs d'engrais, machines de fenaison, moissonneuse à fourrage, socs, moissonneuses-batteuses
New Holland Division, Sperry Rand Canada Limited	Machines de fenaison et de récolte
<u>GROUPE III</u>	
Versatile Manufacturing Ltd.	Tracteurs à quatre roues motrices, broyeurs à foin, moissonneuses-batteuses, moissonneuses-andaineuses, andaineuses, matériel de vaporisation, silos à céréales
<u>GROUPE IV</u>	
Agristeel Fabricators Ltd.	Cultivateurs, matériel de vaporisation et de pulvérisation, cabines
Golden Arrow Manufacturing Limited	Épanduses d'engrais secs, matériel de vaporisation, pompes haute pression
Killebery Industries	Broyeurs à foin, moissonneuses-andaineuses, matériel de vaporisation
McCoy-Renn Mfg. Ltd.	Accessoires de ramassage, rouleaux à grain, remorques, monte-charge hydraulique
McKee Bros. Limited	Moissonneuses-batteuses, moissonneuses à fourrage, chariots, attelages, abreuvoirs automatiques, chasse-neige
Morris Rod Weeder Company Limited	Extirpateurs-scarificateurs, sarclours à tringle, semoirs

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 5.1.

TABLEAU 12.25—VENTES EN GROS DES COMPAGNIES CANADIENNES DE MACHINES AGRICOLES, PAR GROUPE, 1966

	Siège de la division	Nombre de divisions	Nombre de concessionnaires autorisés
<u>GROUPE I</u>			
John Deere Limited International Harvester Company of Canada, Limited	Hamilton (Ont.); Winnipeg (Man.); Regina (Sask.); Calgary (Alta.); Saint-Jean (N.-B.); Québec, (Qué.); London (Ont.); Winnipeg (Man.); Regina (Sask.); Saskatoon (Sask.); Calgary (Alta.); Edmonton (Alta.)	4	505
Massey-Ferguson Industries Limited	Toronto (Ont.); Montréal (Qué.); Winnipeg (Man.); Saskatoon (Sask.); Calgary (Alta.)	8	616
Filiales de White Motor Corporation Cockshutt Farm Equipment of Canada Limited	Brampton (Ont.); Winnipeg (Man.); Regina (Sask.); Edmonton (Alta.); Calgary (Alta.); Centres de transit: Medicine Hat (Alta.); Brandon (Man.)	5	715
Minneapolis-Moline of Canada Ltd.	Regina (Sask.); Saskatoon (Sask.); Calgary (Alta.); Edmonton (Alta.); Winnipeg (Man.); Centres de transit: Toronto (Ont.); Brandon (Man.)	7	406
<u>GROUPE II</u>			
Allis-Chalmers, Rumely Limited	Edmonton (Alta.); Fredericton (N.-B.); Halifax (N.-É.); London (Ont.); Ottawa (Ont.); Toronto (Ont.); Montréal (Qué.); Québec (Qué.); Trail (C.-B.); Vancouver (C.-B.); Winnipeg (Man.)	11	288
Avco New Idea Equipment Division, Avco Distributing Corporation David Brown Tractors (Canada) Limited	Waterloo (Ont.) Halifax (N.-É.); Montréal (Qué.); London (Ont.); Winnipeg (Man.); Amherst (N.-É.); Edmonton (Alta.); Vancouver (C.-B.)	1	92
J. I. Case Company	Entrepôt de pièces: Toronto (Ont.) Calgary (Alta.); Winnipeg (Man.); Regina (Sask.); Montréal (Qué.); Toronto (Ont.)	8	178
Ford Tractor and Equipment Sales Company of Canada, Limited New Holland Division Sperry Rand Canada, Limited	Montréal (Qué.); Bramalea (Ont.); Winnipeg (Man.); Regina (Sask.); Edmonton (Alta.) Ottawa (Ont.); Winnipeg (Man.); Calgary (Alta.)	5 5 3	421 267 386
<u>GROUPE III</u>			
Versatile Manufacturing Ltd.	Expéditions depuis le siège à Winnipeg (Man.); exploitation d'une division à Fargo (Dakota du Nord)	2	743
<u>GROUPE IV</u>			
	Exclu: vente en gros effectuées pour une grande part par des ré-seaux indépendants		

Nota: Les accords de commercialisation des compagnies du groupe IV sont des plus variés.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 7.2.

TABLEAU 12.26—SIÈGES ET EFFECTIFS DES USINES DE MACHINES AGRICOLES,  
COMPAGNIES CANADIENNES DE MACHINES AGRICOLES, PAR  
GROUPE, 1966

	Siège	Surface couverte (en pi <sup>2</sup> )	Effectifs approximatifs <sup>1</sup>	Matériel/Produits
<u>GROUPE I</u>				
John Deere Limited	Welland Works, Welland, Ontario	709,000	400	Herses, cultivateurs, binettes, faucheuses, socs rotatifs, andaineuses, chariots, matériel industriel
International Harvester Company of Canada Limited	Hamilton Works, Hamilton, Ontario	2,074,000	3,250	Charrues, semoirs, épandeurs de fumier, herses, sarcleurs, cultivateurs, faucheuses, presses, lieuses à ficelle, moissonneuses-batteuses, andaineuses, matériel industriel
Massey-Ferguson Industries Limited	Toronto, Ontario	1,904,028	2,760	Presses, ramasseuses, pièces détachées pour usines de moissonneuses- batteuses, moissonneuses-andaineuses, andaineuses, ramasseuses à maïs
	Usine nord-américaine de moissonneuses-batteuses, Brantford, Ontario	571,675	1,100	Moissonneuses-batteuses et accessoires
	«M» Fonderie, Brantford, Ontario Verity Plant, Brantford, Ontario	192,229 522,754	480 1,000	Pièces de fonderie pour usines Charrues, sous-soleuses, herses, attelages à cultivateurs, faucheuses, râteaux, trémies, broyeurs à foin
Filiale de White Motor Corporation: Cockshutt Farm Equipment of Canada Limited	Brantford, Ontario	n.d.	800	Moissonneuses-batteuses



<u>GROUPE III</u>				
Versatile Manufacturing Ltd.	Winnipeg, Manitoba	187,000	500	Tracteurs à quatre roues motrices, broyeurs à foin, moissonneuses-batteuses, moissonneuses-andaineuses, matériel de vaporisation, silos à céréales
<u>GROUPE IV</u>				
Agristeeel Fabricators Ltd.	Minnedosa, Manitoba	n.d.	190	Cultivateurs, matériel de vaporisation et de pulvérisation, cabines
Golden Arrow Manufacturing Ltd.	Calgary, Alberta	n.d.	50	Épandeurs d'engrais secs, matériel de vaporisation, pompes haute pression
Killbery Industries	Winnipeg, Manitoba	n.d.	150	Broyeurs à foin, moissonneuses-andaineuses, matériel de vaporisation
McCoy-Renn Mfg. Ltd.	Calgary, Alberta	n.d.	90	Accessoires de ramassage, rouleaux à grain, remorques monte-charge hydraulique
McKee Bros. Limited	Elmira, Ontario	n.d.	35	Moissonneuses à fourrage, chariots, attelages, abreuvoirs automatiques, chasse-neige
Morris Rod Weeder Company Limited	Yorkton, Saskatchewan	n.d.	76	Extirpateurs-scarificateurs, sarcleurs à tringle, semoirs à céréales, épanduses d'engrais.

n.d non disponible.

<sup>1</sup>Pour l'effectif des usines en 1968, voir: *Scott's Industrial Directory 1968-1969*, Oakville: *Penstock Publications Limited*, 1968 (chapitres sur l'Ontario et l'Ouest).

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 5.7.

TABLEAU 12.27—VENTES INTÉRIEURES NETTES, EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS DE MACHINES AGRICOLES ET DE MATÉRIEL INDUSTRIEL LÉGER CHEZ 17 GRANDES ENTREPRISES CANADIENNES, PAR GROUPE, 1966<sup>1</sup>

(en millions de dollars canadiens)

	Groupe I	Groupe II	Groupe III & IV	Toutes les 17 compagnies
Ventes nettes intérieures				
Machines agricoles	247.2	95.7	22.9	365.8
Matériel industriel léger	—	—	—	39.5
	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>22.9</u>	<u>405.3</u>
Exportations				
Machines agricoles	164.2	—	6.0	170.2
Pièces détachées	6.2	—	—	6.2
	<u>170.4</u>	<u>—</u>	<u>6.0</u>	<u>176.4</u>
Total des ventes nettes	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>28.9</u>	<u>581.7</u>
Importations				
Machines agricoles <sup>3</sup>	137.2	72.7	0.2	210.1
Matériel industriel léger <sup>3</sup>	—	—	—	25.7
Matériaux et pièces détachées	42.5 <sup>4</sup>	—	3.8	46.3
	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4.0</u>	<u>282.1</u>
Exportations nettes (importations)				
Machines agricoles	27.0	(72.7)	5.8	(39.9)
Matériel industriel léger	2	2	—	(25.7)
Matériaux et pièces détachées	(36.3)	—	(3.8)	(40.1)
Balance commerciale	<u>2.5</u>	<u>2</u>	<u>2.0</u>	<u>(105.7)</u>

<sup>1</sup> Les pièces de rechange sont comprises respectivement dans les catégories machines agricoles et matériel industriel léger.

<sup>2</sup> Aucune ventilation lorsqu'on indique moins de trois entreprises par catégorie.

<sup>3</sup> Ventilation approximative, dans certains cas, entre machines agricoles et matériel industriel léger pour revente.

<sup>4</sup> Le chiffre de 42.5 millions de dollars se compose de 14.5 millions en provenance de filiales et de 28.0 millions d'origines diverses.

<sup>5</sup> Balance commerciale dans les machines agricoles d'où les importations dépassent les exportations de 9.3 millions de dollars, serait de 52.0 millions de dollars sauf pour la balance commerciale favorable de 42.7 millions de dollars pour l'industrie Massey-Ferguson Limited.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 5.2.

TABLEAU 12.28 – STATISTIQUES FINANCIÈRES/ENTREPRISES CANADIENNES DE MACHINES AGRICOLES, 1960 À 1966,  
GROUPE I/TROIS ENTREPRISES (SUR QUATRE)

	(en milliers de dollars canadiens)						
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
<b>Actif distribué</b>							
Comptes à recevoir sur les ventes en gros	79,623	84,297	81,477	68,072	66,946	75,636	101,856
Stocks de produits finis	47,885	48,011	49,624	53,649	62,373	74,594	81,194
Total de l'actif distribué	<u>127,508</u>	<u>132,308</u>	<u>131,101</u>	<u>121,721</u>	<u>129,319</u>	<u>150,230</u>	<u>183,050</u>
Comptes à recevoir sur les ventes au détail	26,865	26,408	39,579	51,874	71,126	94,564	102,954
<b>Actif usines</b>							
Stocks matières premières	5,796	4,582	5,415	7,598	7,903	9,142	11,780
Stocks produits en cours	18,399	16,645	20,223	20,863	25,812	28,952	31,356
Actif immobilisé net	34,650	36,639	35,111	45,599	47,201	49,877	49,770
Total de l'actif usines	<u>58,845</u>	<u>57,866</u>	<u>60,749</u>	<u>74,060</u>	<u>80,916</u>	<u>87,971</u>	<u>92,906</u>
Total de l'actif	<u>213,218</u>	<u>216,582</u>	<u>231,429</u>	<u>247,655</u>	<u>281,361</u>	<u>332,765</u>	<u>378,910</u>
<b>Revenus</b>							
Bénéfices après paiement des impôts	1,533	2,941	7,017	10,908	12,239	14,934	19,174
Impôts sur le revenu	2,279	3,082	7,130	11,629	10,483	6,588	8,913
Bénéfices avant paiement des impôts	3,812	6,023	14,147	22,537	22,722	21,522	28,087
Paiement des intérêts	6,933	6,476	6,194	6,214	6,464	8,557	10,393
Total des revenus	<u>10,745</u>	<u>12,499</u>	<u>20,341</u>	<u>28,751</u>	<u>29,186</u>	<u>30,079</u>	<u>38,480</u>
Revenu sur actif (%)	5.0	5.8	8.8	11.6	10.4	9.0	10.2
<b>Ventes nettes</b>							
Ventes en gros intérieures	133,202	122,234	139,170	172,906	194,930	213,998	234,347
Ventes à l'exportation	76,780	70,998	75,497	90,516	108,620	116,244	153,249
Total des ventes nettes	<u>209,982</u>	<u>193,232</u>	<u>214,667</u>	<u>263,422</u>	<u>303,550</u>	<u>336,242</u>	<u>387,596</u>
Mouvement de l'actif distribué ( <i>rapport ventes en gros intérieures/actif distribué</i> )	1.0	0.9	1.1	1.4	1.5	1.4	1.3

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Cost and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau D.1.

TABLEAU 12.29—STATISTIQUES FINANCIÈRES/ENTREPRISES CANADIENNES DE MACHINES AGRICOLES, 1960 À 1966,  
GROUPE II/CINQ ENTREPRISES (SUR SIX)

(en milliers de dollars canadiens)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
<b>Actif distribué</b>							
Comptes à recevoir sur les ventes en gros	18,294	13,200	14,860	14,758	18,907	(24,121)	25,793
Stocks de produits finis	14,234	14,288	14,888	13,620	13,049	13,264	17,603
Total de l'actif distribué	<u>32,528</u>	<u>27,488</u>	<u>29,748</u>	<u>28,378</u>	<u>31,956</u>	<u>37,385</u>	<u>43,396</u>
Comptes à recevoir sur les ventes au détail	9,448	9,350	8,123	11,969	13,783	15,526	29,634
<b>Actif usines</b>							
Stocks matières premières	—	—	—	—	—	—	—
Stocks produits en cours	—	—	—	—	—	—	—
Actif immobilisé net	2,265	2,573	2,866	2,615	2,560	2,717	2,878
Total de l'actif usines	<u>2,265</u>	<u>2,573</u>	<u>2,866</u>	<u>2,615</u>	<u>2,560</u>	<u>2,717</u>	<u>2,878</u>
Total de l'actif	<u>44,241</u>	<u>39,411</u>	<u>40,737</u>	<u>42,962</u>	<u>48,299</u>	<u>55,628</u>	<u>75,908</u>
<b>Revenus</b>							
Bénéfices/(pertes) après paiement des impôts	(4,646)	(4,001)	121	1,200	2,004	2,166	4,966
Impôts sur le revenu	1,451	958	1,228	1,927	1,154	1,844	3,313
Bénéfices/(pertes) avant paiement des impôts	(3,195)	(3,043)	1,349	3,127	3,158	4,010	8,279
Paiement des intérêts	1,809	2,392	1,743	1,967	2,169	2,701	3,773
Total des revenus/(pertes)	<u>(1,386)</u>	<u>(651)</u>	<u>3,092</u>	<u>5,094</u>	<u>5,327</u>	<u>6,711</u>	<u>12,052</u>
Revenu sur actif/pertes (%)	(3.1)	(1.7)	7.6	11.9	11.0	9.3	15.9
<b>Ventes nettes</b>							
Ventes en gros intérieures	36,564	36,663	40,770	56,094	60,310	72,626	90,856
Ventes à l'exportation	—	—	—	—	—	—	—
Total des ventes nettes	<u>36,564</u>	<u>36,663</u>	<u>40,770</u>	<u>56,094</u>	<u>60,310</u>	<u>72,626</u>	<u>90,856</u>
Mouvement de l'actif distribué ( <i>rapport</i> ventes en gros intérieures/actif distribué)	1.1	1.3	1.4	2.0	1.9	1.9	2.1

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau D.2.

TABLEAU 12.30—STATISTIQUES FINANCIÈRES/ENTREPRISES CANADIENNES DE MACHINES AGRICOLES, 1963 À 1968,  
GROUPE III/UNE ENTREPRISE  
(en milliers de dollars canadiens)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968
<b>Actif distribué</b>						
Comptes à recevoir sur les ventes en gros	1,600	3,400	4,500	8,000	13,000	15,700
Stocks de produits finis <sup>1</sup>	—	—	—	—	—	—
Total de l'actif distribué	<u>1,600</u>	<u>3,400</u>	<u>4,500</u>	<u>8,000</u>	<u>13,000</u>	<u>15,700</u>
Comptes à recevoir sur les ventes au détail	—	—	—	—	—	—
<b>Actif usines</b>						
Stocks matières premières <sup>1</sup>	—	—	—	—	—	—
Stocks produits en cours <sup>1</sup>	300	700	1,400	2,200	6,000	8,000
Actif immobilisé net	300	1,500	1,600	2,200	2,500	2,800
Total de l'actif usines	<u>600</u>	<u>2,200</u>	<u>3,000</u>	<u>4,400</u>	<u>8,500</u>	<u>10,800</u>
Total de l'actif	<u>2,200</u>	<u>5,600</u>	<u>7,500</u>	<u>12,400</u>	<u>21,500</u>	<u>26,500</u>
<b>Revenus</b>						
Bénéfices après paiement des impôts	900	1,200	1,400	2,200	2,800	1,600
Impôts sur le revenu	—	1,300	1,400	2,400	2,900	1,700
Bénéfices avant paiement des impôts	900	2,500	2,800	4,600	5,700	3,300
Paiement des intérêts	—	—	100	200	400	1,000
Total des revenus	<u>900</u>	<u>2,500</u>	<u>2,900</u>	<u>4,800</u>	<u>6,100</u>	<u>4,300</u>
Revenu sur actif (%)	40.9	44.6	38.7	38.7	28.4	16.7
<b>Ventes nettes</b>						
Ventes en gros intérieures	5,300	5,200	6,700	11,300	15,900	13,400
Ventes à l'exportation	—	4,000	4,700	5,500	6,600	9,400
Total des ventes nettes	<u>5,300</u>	<u>9,200</u>	<u>11,400</u>	<u>16,800</u>	<u>22,500</u>	<u>22,800</u>
Mouvement de l'actif distribué ( <i>rappor</i> t des ventes en gros intérieures/actif distribué)	3.3	2.7	2.5	2.1	1.7	1.5

<sup>1</sup> Dans les *Rapports annuels* publiés par *Versatile Manufacturing Limited*, il n'y a pas ventilation des stocks entre actif usines et actif distribué; les stocks usines comprennent donc le total des stocks, y compris certains stocks de produits finis.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Etude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau D.3.

TABLEAU 12.31 – STATISTIQUES FINANCIÈRES/ENTREPRISES CANADIENNES DE MACHINES AGRICOLES<sup>1</sup> 1960 À 1966,  
GROUPE IV/TROIS ENTREPRISES

(en milliers de dollars canadiens)

	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>
Actif distribué							
Comptes à recevoir sur les ventes en gros	243	355	328	497	486	622	799
Stocks de produits finis	<u>646</u>	<u>567</u>	<u>546</u>	<u>855</u>	<u>706</u>	<u>932</u>	<u>1,220</u>
Total de l'actif distribué	<u>889</u>	<u>922</u>	<u>874</u>	<u>1,352</u>	<u>1,192</u>	<u>1,554</u>	<u>2,019</u>
Comptes à recevoir sur les ventes au détail	–	–	–	–	–	–	–
Actif usines							
Stocks matières premières	339	379	324	140	634	405	553
Stocks produits en cours	45	60	27	36	118	98	161
Actif immobilisé net	<u>316</u>	<u>359</u>	<u>454</u>	<u>479</u>	<u>588</u>	<u>669</u>	<u>770</u>
Total de l'actif usines	<u>700</u>	<u>798</u>	<u>805</u>	<u>655</u>	<u>1,340</u>	<u>1,172</u>	<u>1,484</u>
Total de l'actif	<u>1,589</u>	<u>1,720</u>	<u>1,679</u>	<u>2,007</u>	<u>2,532</u>	<u>2,726</u>	<u>3,503</u>
Revenus							
Bénéfices/(pertes) après paiement des impôts	(1)	93	356	480	425	484	459
Impôts sur le revenu	<u>23</u>	<u>57</u>	<u>277</u>	<u>233</u>	<u>139</u>	<u>265</u>	<u>272</u>
Bénéfices avant paiement des impôts	22	150	633	713	564	749	731
Paiement des intérêts	<u>32</u>	<u>53</u>	<u>54</u>	<u>47</u>	<u>51</u>	<u>71</u>	<u>96</u>
Total des revenus	<u>54</u>	<u>203</u>	<u>687</u>	<u>760</u>	<u>615</u>	<u>820</u>	<u>827</u>
Revenu sur actif (%)	3.4	11.8	40.9	37.9	24.3	30.1	23.6
Ventes nettes							
Ventes en gros intérieures	2,499	2,645	3,666	4,308	4,770	5,571	6,748
Ventes à l'exportation	–	–	–	–	97	137	209
Total des ventes nettes	<u>2,499</u>	<u>2,645</u>	<u>3,666</u>	<u>4,308</u>	<u>4,867</u>	<u>5,708</u>	<u>6,957</u>
Mouvement de l'actif distribué ( <i>rapport ventes en gros intérieures/actif distribué</i> )	2.8	2.9	4.2	3.2	4.0	3.6	3.3

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau D.4.

TABLEAU 12.32—DIFFÉRENTES RÉPARTITIONS POSSIBLES DES BÉNÉFICES RÉALISÉS SUR LES VENTES EFFECTUÉES AU CANADA, ENTRE LE CANADA ET D'AUTRES PAYS

	Compagnies vendant des produits entièrement fabriqués ou assemblés au Canada			Compagnies vendant certains produits entièrement fabriqués au Canada et certains produits entièrement fabriqués par des compagnies associées installées hors du Canada			Compagnies vendant des produits entièrement fabriqués ou assemblés par des compagnies associées installées hors du Canada		
	(exemple: Versatile)			(exemples: Massey-Ferguson, John Deere, International Harvester, Cockshutt)			(exemples: J. I. Case, Allis-Chalmers, Ford, New Holland, etc.)		
	Transactions détaillant-client	Transactions compagnie-détaillant	Transactions fabrication-distribution	Transactions détaillant-client	Transactions compagnie-détaillant	Transactions fabrication-distribution	Transactions détaillant-client	Transactions compagnie-détaillant	Transactions fabrication-distribution
						Au Canada Hors du Canada (compagnies associées)			Au Canada Hors du Canada (compagnies associées)
Valeur des ventes au prix de vente au détail suggéré par les compagnies	100			100			100		
Valeur des ventes au prix de gros net des compagnies	(73)	73		(73)	73		(73)	73	
Marge bénéficiaire brute du détaillant	27			27			27		
Coût des ventes au prix de transfert entre la division de fabrication et la division de vente en gros		(61)	61		(61)	30.5	30.5		(61)
Marge bénéficiaire brute à la distribution		12			12				12
Frais de distribution		(10)			(10)				(10)
Bénéfices de distribution des compagnies		2			2				2
Coût de fabrication des compagnies			(54)			(27.0)	(27.0)		
Bénéfices de fabrication des compagnies			7			3.5	3.5		0
Bénéfices apparents des compagnies au Canada		9			5.5				2
Total général des bénéfices des compagnies sur les ventes au Canada		9			9				9

TABLEAU 12.33—COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES DU GROUPE I, VENTES, FRAIS ET BÉNÉFICES, 1961 À 1969

(en milliers de dollars canadiens)

<u>Groupe I (4 compagnies)</u>	<u>1961</u> <sup>1</sup>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>
1. Ventes nettes	193,232	239,988	306,342	353,595	390,334	455,082	451,922	364,904	358,903
2. <i>Prix de revient des marchandises vendues</i>	<i>158,984</i>	<i>192,013</i>	<i>246,943</i>	<i>292,406</i>	<i>325,866</i>	<i>375,750</i>	<i>378,478</i>	<i>313,780</i>	<i>317,854</i>
3. Bénéfices bruts	34,248	47,975	59,399	61,189	64,468	79,332	73,444	51,124	41,049
4. <i>Frais de vente, généraux et administratifs</i>	<i>22,032</i>	<i>24,171</i>	<i>26,312</i>	<i>27,544</i>	<i>28,063</i>	<i>31,837</i>	<i>32,541</i>	<i>33,279</i>	<i>37,454</i>
5. <i>Autres dépenses</i>	<i>9,865</i>	<i>11,108</i>	<i>11,700</i>	<i>13,417</i>	<i>16,696</i>	<i>20,219</i>	<i>22,202</i>	<i>23,604</i>	<i>23,623</i>
6. <i>Total des dépenses</i>	<i>31,897</i>	<i>35,279</i>	<i>38,012</i>	<i>40,961</i>	<i>44,759</i>	<i>52,056</i>	<i>54,743</i>	<i>56,883</i>	<i>61,077</i>
7. Intérêts et autres revenus	3,672	4,208	4,853	6,507	6,866	7,459	11,152	11,802	15,299
8. <i>Total des dépenses (net)</i>	<i>28,225</i>	<i>31,071</i>	<i>33,063</i>	<i>34,454</i>	<i>37,893</i>	<i>44,597</i>	<i>43,591</i>	<i>45,081</i>	<i>45,778</i>
9. Bénéfices avant paiement des impôts/ <i>pertes</i>	6,023	16,904	26,336	26,735	26,575	34,735	29,853	6,043	4,729
10. <i>Impôts/crédit</i>	<i>3,082</i>	<i>8,585</i>	<i>13,399</i>	<i>12,389</i>	<i>9,177</i>	<i>12,380</i>	<i>15,440</i>	<i>2,400</i>	<i>4,466</i>
11. Bénéfices nets/ <i>pertes</i>	2,941	8,319	12,937	14,346	17,398	22,355	14,413	3,643	263

Nota: Les italiques correspondent aux soustractions ou (lignes 9 et 11) à des pertes.

<sup>1</sup> Trois compagnies.

Source: Questionnaire général et financier.



TABLEAU 12.34—COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES DU GROUPE II, VENTES, FRAIS ET BÉNÉFICES, 1961 À 1969  
(en milliers de dollars canadiens)

<u>Groupe II (5 compagnies)</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>
1. Ventes nettes	36,663	40,770	56,094	60,310	72,626	90,856	97,969	88,576	89,218
2. <i>Prix de revient des marchandises vendues</i>	<i>30,589</i>	<i>31,408</i>	<i>43,010</i>	<i>46,494</i>	<i>56,387</i>	<i>68,318</i>	<i>78,426</i>	<i>69,244</i>	<i>69,189</i>
3. Bénéfices bruts	6,074	9,362	13,084	13,816	16,239	22,538	19,543	19,332	20,029
4. <i>Frais de vente, généraux et administratifs</i>	<i>7,246</i>	<i>6,766</i>	<i>8,051</i>	<i>8,641</i>	<i>9,815</i>	<i>10,936</i>	<i>12,356</i>	<i>12,652</i>	<i>13,946</i>
5. <i>Autres dépenses</i>	<i>2,453</i>	<i>1,837</i>	<i>2,216</i>	<i>2,354</i>	<i>2,794</i>	<i>3,882</i>	<i>5,047</i>	<i>5,770</i>	<i>6,647</i>
6. <i>Total des dépenses</i>	<i>9,699</i>	<i>8,603</i>	<i>10,267</i>	<i>10,995</i>	<i>12,609</i>	<i>14,818</i>	<i>17,403</i>	<i>18,422</i>	<i>20,593</i>
7. Intérêts et autres revenus	583	590	311	338	381	560	986	1,128	1,354
8. <i>Total des dépenses (net)</i>	<i>9,116</i>	<i>8,013</i>	<i>9,956</i>	<i>10,657</i>	<i>12,228</i>	<i>14,258</i>	<i>16,417</i>	<i>17,294</i>	<i>19,239</i>
9. Bénéfices avant paiement des impôts/ <i>pertes</i>	<i>3,042</i>	<i>1,349</i>	<i>3,128</i>	<i>3,158</i>	<i>4,010</i>	<i>8,279</i>	<i>3,125</i>	<i>2,038</i>	<i>790</i>
10. <i>Impôts/crédit</i>	<i>958</i>	<i>1,228</i>	<i>1,927</i>	<i>1,154</i>	<i>1,844</i>	<i>3,313</i>	<i>1,578</i>	<i>1,054</i>	<i>938</i>
11. Bénéfices nets/ <i>pertes</i>	<i>4,000</i>	<i>121</i>	<i>1,201</i>	<i>2,004</i>	<i>2,166</i>	<i>4,966</i>	<i>1,547</i>	<i>984</i>	<i>148</i>

Nota: Les italiques correspondent à des soustractions ou (lignes 9 et 11) à des pertes.  
Source: Questionnaire général et financier.

TABLEAU 12.35—GROUPE III, VENTES, FRAIS ET BÉNÉFICES DE FABRICATION DE VERSATILE, 1964 À 1969  
(en milliers de dollars canadiens)

<u>Groupe III (1 compagnie)</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>
1. Ventes nettes	9,199	11,376	16,816	22,506	22,757	33,787
2. <i>Prix de revient des marchandises vendues</i>	<i>6,368</i>	<i>7,998</i>	<i>11,443</i>	<i>15,638</i>	<i>17,586</i>	<i>30,001</i>
3. Bénéfices bruts	2,831	3,378	5,373	6,868	5,171	3,786
4. <i>Frais de vente, généraux et administratifs</i>	<i>379</i>	<i>563</i>	<i>632</i>	<i>872</i>	<i>1,006</i>	<i>1,420</i>
5. <i>Autres dépenses</i>	<i>24</i>	<i>80</i>	<i>178</i>	<i>379</i>	<i>959</i>	<i>1,339</i>
6. <i>Total des dépenses</i>	<i>403</i>	<i>643</i>	<i>810</i>	<i>1,251</i>	<i>1,965</i>	<i>2,759</i>
7. Intérêts et autres revenus	113	54	57	74	93	111
8. <i>Total des dépenses (net)</i>	<i>290</i>	<i>589</i>	<i>753</i>	<i>1,177</i>	<i>1,872</i>	<i>2,648</i>
9. Bénéfices avant paiement des impôts	2,541	2,789	4,620	5,691	3,299	1,138
10. <i>Impôts/crédit</i>	<i>1,303</i>	<i>1,411</i>	<i>2,368</i>	<i>2,882</i>	<i>1,699</i>	<i>587</i>
11. Bénéfices nets	1,238	1,378	2,252	2,809	1,600	551

Nota: Les italiques correspondent à des soustractions.

Source: *Rapports annuels* de la compagnie.

TABLEAU 12.36—COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES DU GROUPE IV, VENTES, FRAIS ET BÉNÉFICES, 1961 À 1969

(en milliers de dollars canadiens)

<u>Groupe IV (3-4 compagnies)</u>	<u>1961<sup>1</sup></u>	<u>1962<sup>1</sup></u>	<u>1963<sup>1</sup></u>	<u>1964<sup>1</sup></u>	<u>1965<sup>1</sup></u>	<u>1966<sup>1</sup></u>	<u>1967<sup>2</sup></u>	<u>1968<sup>2</sup></u>	<u>1969<sup>2</sup></u>
1. Ventes nettes	1,914	3,185	3,936	4,726	6,219	7,594	7,729	8,838	9,169
2. <i>Prix de revient des marchandises vendues</i>	<i>1,356</i>	<i>2,129</i>	<i>2,787</i>	<i>3,487</i>	<i>4,338</i>	<i>5,496</i>	<i>5,665</i>	<i>6,362</i>	<i>7,136</i>
3. Bénéfices bruts	558	1,056	1,149	1,239	1,881	2,098	2,064	2,476	2,033
4. <i>Frais de vente, généraux et administratifs</i>	<i>355</i>	<i>381</i>	<i>470</i>	<i>812</i>	<i>813</i>	<i>990</i>	<i>874</i>	<i>956</i>	<i>1,112</i>
5. <i>Autres dépenses</i>	<i>99</i>	<i>95</i>	<i>102</i>	<i>115</i>	<i>177</i>	<i>238</i>	<i>95</i>	<i>112</i>	<i>161</i>
6. <i>Total des dépenses</i>	<i>454</i>	<i>476</i>	<i>572</i>	<i>927</i>	<i>990</i>	<i>1,228</i>	<i>969</i>	<i>1,068</i>	<i>1,273</i>
7. Intérêts et autres revenus	7	11	18	13	14	35	36	20	113
8. <i>Total des dépenses (net)</i>	<i>447</i>	<i>465</i>	<i>554</i>	<i>914</i>	<i>976</i>	<i>1,193</i>	<i>933</i>	<i>1,048</i>	<i>1,160</i>
9. Bénéfices avant paiement des impôts	111	591	595	325	905	905	1,131	1,428	873
10. <i>Impôts/crédit</i>	<i>62</i>	<i>267</i>	<i>241</i>	<i>160</i>	<i>426</i>	<i>448</i>	<i>332</i>	<i>562</i>	<i>374</i>
11. Bénéfices nets	49	324	354	165	479	457	799	866	499

Nota: Les italiques correspondent à des soustractions.

<sup>1</sup> Quatre compagnies.<sup>2</sup> Trois compagnies.

Source: Questionnaire général et financier.